practic

JOHN FUHRMAN

BANI ONLINE

Cum să conducem o afacere stând acasă

Curtea veche

practic

JOHN FUHRMAN este un adevărat profesor. Materia pe care o predă este succesul, iar elevii lui sunt oameni în toată firea care nu vor să renunțe la visele lor. Este un cunoscut consultant în domeniul afacerilor, orator și conferențiar remarcabil, autor de cărți practice și de materiale audiovideo pentru educație în afaceri și viața personală; mii de întreprinzători particulari și manageri de succes îi sunt recunoscători pentru sfaturile și îndrumările sale. Este fondatorul și președintele organizației *Frame of Mind*, o școală de perfecționare a motivației și a îmbunătățirii performanței, și membru al *National Speaker Association*. Este considerat o autoritate în domeniul „reacției la refuz".

El însuși un manager de vânzări cu performanțe remarcabile, a publicat prima sa carte (*Reject Me — I Love it!* — 2002) după ce a fost respins de 100 de edituri. Secretul reușitei sale (primul tiraj, de 500 000 de exemplare, s-a vândut instantaneu) este chiar subiectul cărții: cum să transformăm obstacolele în trepte spre victorie. A scris de atunci încă patru lucrări: *Are you living your Dream?*, *The Credit Diet*, *Electronic Dream* (cartea de față) și *If They Say No, Just Say NEXT!*

Dar așa cum el însuși se consideră, John Fuhrman este în primul rând soț și tată, un om realizat care nu a renunțat la visele sale și care face totul pentru ca și alții să-i copieze reușita.

JOHN FUHRMAN

BANI ONLINE

Cum să conducem o afacere stând acasă

Traducere din limba engleză de
MIHAELA CRISTINA STAN

Curtea veche

BUCUREȘTI, 2007

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
FUHRMAN, John
Bani online: cum să conducem o afacere stând acasă/John Fuhrman; trad.: Mihaela Cristina Stan. - București: Curtea Veche Publishing, 2007
ISBN 978-973-669-381-6

I. Stan, Mihaela Cristina (trad.)

336.71

Coperta: GRIFFON AND SWANS PRODUCTIONS
www.griffon.ro

JOHN FUHRMAN
The Electronic Dream: Essential Ingredients For Growing A People Business In An e-Commerce World

Copyright © 2001 by John Fuhrman
Published by arrangement with
Markowski International Publishers
(aka Possibility Press, www.possibilitypress.com).
All rights reserved.

© Curtea Veche Publishing, 2007
pentru prezenta versiune românească

ISBN 978-973-669-381-6

Dedicație

Pentru fiecare dintre voi,
cei atrași de potențialul tot mai mare care vă stă
la îndemână pe măsură
ce lumea îmbrățișează comerțul electronic.
Folosiți-l și construiți cu ajutorul lui
un viitor luminos pentru voi și familia voastră.
Posibilitățile de a atinge succesul sunt enorme.

Mulțumiri

În primul rând îi mulțumesc lui Dumnezeu pentru inspirație. Și îi mulțumesc familiei mele iubitoare — soției mele, Helen, fiului meu, John, și fiicei mele, Katie. Cu toții mi-ați acordat sprijinul și înțelegerea voastră nemăsurată în timpul în care am scris această carte.

Mulțumesc fiecăruia dintre voi, cei care ați luminat calea semenilor dornici să își realizeze potențialul și să își trăiască visele. De la mulți dintre voi am învățat principii care mi-au schimbat viața și am primit inspirația să duc mai departe aceste învățături, în cea mai bună modalitate pe care o cunosc.

Mii de mulțumiri editorului meu, care a crezut în mine atunci când alții o sută nu au crezut, redactorilor și echipei care și-au adus contribuția ca această carte să devină ceea ce este acum. Nu aș fi reușit fără voi.

Mulțumesc oamenilor de știință, inginerilor și întreprinzătorilor care au dezvoltat calculatoarele, internetul și comerțul virtual.

Mulțumesc inițiatorilor acestui domeniu minunat, inclusiv furnizorilor corporatiști și liderilor care au dezvoltat sistemul de succes grație căruia această afacere a devenit în prezent o oportunitate extraordinară.

Și în final, multe mulțumiri eroului meu și fostului meu vecin, regretatului Og Mandino, care m-a inspirat să încep profesiunea de scriitor și orator.

Prolog

„Ajutând suficient de mulți oameni să se dezvolte și să folosească internetul în vederea îmbunătățirii stării lor financiare, vă puteți crea un venit rezidual pe viață care poate fi chiar trecut mai departe moștenitorilor voștri."

În timp ce scriam această carte pe calculatorul meu, am făcut o pauză și mi-am ascultat mesageria vocală. Aveam un mesaj de la un partener de afaceri, care îmi explica insecuritatea reală a pieței de slujbe din perioada actuală. Chiar și într-o economie înfloritoare, companiile caută modalități de a reduce cheltuielile și a-și îmbunătăți performanța pentru deținătorii acțiunilor acelei companii.

Asociatul meu mi-a povestit despre un vicepreședinte al unei companii care își pierduse slujba. Acest scenariu este mult prea comun în zilele noastre, astfel încât nu reprezintă o știre zguduitoare. Totuși, cred că modul în care s-a întâmplat acest lucru reprezintă un semnal de alarmă. Acest om a intrat în biroul său pen-

tru a-și începe ziua de lucru și a mers la fax. Acolo a observat, îngrozit, că îi fusese trimisă o notă care îl încunoștința că era concediat. Nimic personal, vedeți, doar un aparat transmițându-i un mesaj că fusese lăsat pe liber. Iar acest mesaj nici măcar nu includea vreo frază de genul „Mulțumim pentru tot ce ați făcut pentru noi".

Poate că vă gândiți: „Ce lipsit de suflet!" sau „Ce impersonal!" Iar acesta este exact motivul pentru care vă împărtășesc acest exemplu: pentru a dovedi două lucruri. Mai întâi, atunci când companiile sunt mai interesate de „bilanțul final" decât de oamenii care au creat acest bilanț, aceștia sunt, de cele mai multe ori, dați la o parte imediat ce altcineva sau *altceva* le poate face munca la un preț mai mic. Nici nu este nevoie ca sarcina de care fusese responsabilă persoana concediată să fie făcută la fel de bine, ci doar acceptabil atâta timp cât costul este mai mic.

În al doilea rând, vreau să demonstrez „eficiența" tehnologiei atunci când este lăsată să preia sarcinile pe cont propriu. Deși este adevărat că un calculator poate să transmită un mesaj cu o claritate incredibilă, poate să ajute la livrarea la timp a produselor și să calculeze plățile datorate — „cu precizie până la a treia zecimală" — cel mai important este încă elementul uman. Acesta este cel care determină oamenii să revină pentru afaceri repetate și în ultimă instanță duce la bune referințe.

Era informației este în plină explozie. Oamenii se îmbogățesc prin faptul că împărtășesc ideea de a folosi internetul pentru distribuția bunurilor, serviciilor și informațiilor. Și voi aveți ocazia de a participa și a obține profituri din această nouă tehnologie. Dar veți avea succes numai dacă vă veți folosi de cel mai puter-

nic ingredient al acestui nou aspect al afacerilor — voi înșivă! Sunteți ingredientul esențial în aceast peisaj al tehnologiei performante. Pentru a vă atinge scopurile financiare în acest gen de afaceri trebuie să fiți un ingredient activ. Trebuie ca voi să fiți *instrumentul* care transmite mesajul și oferă oportunitățile.

Atunci când vă asumați această responsabilitate, puteți culege roade care acum ar putea să vi se pară prea bune pentru a putea fi adevărate. Ajutând suficient de mulți oameni să se dezvolte și să se folosească de internet pentru a-și îmbunătăți starea financiară, puteți crea venituri reziduale pe viață, care pot fi trecute urmașilor voștri.

Profitând de această oportunitate, la care se asociază puterea internetului, rezultă o afacere potențial incitantă pentru orice persoană care caută șansa unei vieți mai bune și este dispusă să muncească pentru ea.

Obiectivul major al acestei cărți este să vă expună uriașei puteri a internetului, dar și să vă ajute să înțelegeți faptul că toată această putere nu vă va fi de prea mare ajutor dacă aveți impresia că va lucra singură pentru voi. Totuși, cu efort și dăruire — alături de un vis măreț — acest puternic aliat poate fi folosit ca un instrument pentru a ajunge în vârf.

De reflectat

Un tâmplar în vârstă era, în sfârșit, gata să iasă la pensie. El i-a vorbit patronului său despre planurile sale de a renunța la afacerile în construcții pentru a trăi o viață mai ușoară cu numeroasa sa familie. El a mărturisit că va duce lipsa banilor, dar cu toate astea dorea să se retragă. Și-a asigurat șeful că se puteau „descurca."

Patronul regreta să își vadă plecat muncitorul de nădejde și i-a cerut, ca o favoare personală, să accepte, dacă ar putea, să mai construiască o singură casă. Tâmplarul a spus „da", dar, treptat, s-a văzut că nu punea suflet în munca sa. El a muncit în grabă, de mântuială, și a folosit materiale proaste. Era un mod nefericit de a-și încheia cariera.

Atunci când tâmplarul și-a terminat munca, constructorul a venit să inspecteze casa. Dar în loc să verifice munca angajatului său, patronul i-a dat tâmplarului cheia de la ușa din față. „Aceasta este casa ta", a spus, „darul meu pentru tine pentru toți anii de serviciu loial."

Ce șoc! Dacă tâmplarul ar fi știut că își construia propria casă, ar fi făcut lucrurile atât de diferit! Acum urma să trăiască într-o casă pe care nu o construise prea solid.

Și la fel ar putea sta lucrurile în cazul multor oameni. Poate că își construiesc viețile într-o manieră distrată, reacționând mai degrabă decât acționând, și nefiind dispuși să facă tot ceea ce pot. Este posibil să nu se străduiască atâta cât ar fi capabili, pentru slujba sau afacerea lor, în momente importante ale vieții lor. Apoi, șocați, privind din perspectiva timpului situația pe care au creat-o, descoperă că trăiesc acum în „casa" pe care și-au construit-o — de care nu sunt mulțumiți!

Dacă ar fi realizat acest lucru de la început, ar fi procedat altfel. Gândiți-vă la voi înșivă ca la un tâmplar ce își construiește propria viață. Gândiți-vă la „casa" pe care o construiți. În fiecare zi, ori de câte ori bateți un cui, puneți o scândură sau ridicați un perete, faceți-o în mod înțelept! Viitorul vostru depinde de asta.

Este singura viață pe care o veți construi vreodată. Chiar dacă nu veți mai trăi decât o singură zi, meritați

să trăiți acea zi cu bucurie și demnitate. Dacă am pune o inscripție pe zidul „casei" vieții noastre ea ar suna așa: „Asta am proiectat, asta am construit."

Cum s-ar putea spune mai clar lucrurilor pe nume? Viața voastră de astăzi este, în principal, rezultatul atitudinilor pe care le-ați avut și deciziilor pe care le-ați luat în trecut. Iar mâine viața voastră va fi, în primul rând, rezultatul atitudinilor pe care le aveți și a deciziilor pe care le luați astăzi. Totul depinde de voi.

INTRODUCERE

„Puterea internetului oferă o ocazie de aur de a atrage milioane de oameni care nu fuseseră până atunci interesați sau care nu ar fi fost niciodată atrași în afacere."

Îmi aduc aminte de primăvara lui 1973. După ce intrasem la politehnică, tatăl meu mi-a cumpărat primul calculator. Ar fi trebuit să vedeți tastele — sinus, cosinus, tangentă, rădăcină pătrată și funcțiile inverse. Ah da, făcea chiar și înmulțiri, împărțiri și alte operații simple.

Unii dintre voi ar putea să nu înțeleagă parte din termenii geometrici și trigonometrici de mai sus, dar calculatorul poate fi folosit pentru a rezolva acest gen de probleme. Totuși dacă *voi* nu înțelegeați dinainte bazele necesare pentru a lucra cu astfel de probleme, nu v-ar fi ajutat cu nimic să aveți calculatorul.

Simplul fapt că aveți taste pe care să apăsați nu înseamnă prea mult. Nu vă va permite niciodată să realizați ceea ce poate realiza cineva care înțelege *de ce* trebuie apăsate anumite taste pentru a face ceea ce fac. Dar odată ce dobândiți această cunoaștere, faptul că folosiți o asemenea unealtă electronică vă poate

propulsa în fruntea jocului. Îl veți folosi atunci pentru a vă accelera progresul, fără a aștepta ca el să înlocuiască cunoașterea și înțelegerea. Calculatorul este valoros pentru că este comod și economisește efort și timp.

Această carte are scopul de a vă oferi o înțelegere clară a unor cunoștințe de bază legate de afaceri, în așa fel încât să folosiți comerțul pe internet mai eficient, pentru a vă accelera atingerea scopurilor și viselor voastre. Stăpânirea lor vă va permite să folosiți noua tehnologie înțelegând cum anume poate aceasta să sporească forța unui proces despre care s-a dovedit deja că funcționează.

Trebuie să înțelegeți că tehnologia este un instrument puternic. Dar ea nu va înlocui *niciodată* elementele-cheie ale succesului în această afacere sau, că tot veni vorba, în orice afacere. Nu va face *niciodată* munca pe care trebuie să o efectuați voi pentru a vă atinge visele și țelurile. Nu este vorba despre o reușită care vine cu o apăsare de buton.

Internetul oferă ocazia de aur de a *atrage* milioane de oameni care nu fuseseră interesați mai înainte sau care nici măcar nu ar fi auzit altfel despre afacere. Vă poate permite să trimiteți mesajul „de îndeplinire a viselor" prin simpla apăsare a unui buton. Dar elementul-cheie rămâneți întotdeauna *voi*.

Trebuie să fiți accesibil. Trebuie să puteți fi contactat, să fiți sincer interesat de succesul altora și dispus să faceți ceea ce este necesar pentru a-i ajuta să aibă succes. Această nouă tehnologie vă poate ajuta să vă transformați visele din posibilitate în realitate. Dar, în lipsa unui efort susținut din partea voastră, ar putea să nu devină nimic altceva decât un joc video de-a afacerile.

Ați observat vreodată că cele mai bune sfaturi sau soluția unor probleme grele sunt deseori extrem de simple? Această carte are ca scop să vă ofere soluții simple, sfaturi înțelepte și informația de care aveți nevoie pentru a vă automotiva în așa fel încât să transformați în realitate ceea ce sunteți pe cale să citiți.

Indiferent de tehnologia disponibilă sau de cunoștințele pe care le veți fi obținut, trebuie să acționați dacă vreți să vă atingeți scopurile și visele. Altfel, veți fi limitat la nivelul dorințelor — întrebându-vă cum ar fi fost dacă ați fi făcut tot ceea ce ați fi putut pentru ca visele să vi se împlinească.

Dacă în timp ce citiți această carte începeți să fiți încântat în legătură cu posibilitățile care vi se deschid, iată ce ar trebui să faceți: Mai întâi contactați persoana care v-a vorbit despre această carte și mulțumiți-i că a făcut acest lucru. Se pare că ea a văzut în voi ceva ce poate nu ați observat nici voi înșivă. Se pare că ea a avut încredere în capacitățile voastre. Este probabil că a dorit să împărtășească această carte cu voi pentru ca să aveți posibilitatea reală de a vă folosi la maximum potențialul profitând de puterea internetului și lucrând alături de alți oameni.

Apoi repetați procesul. Arătați-i persoanei respective că înțelegeți acum unul dintre secretele succesului — împărtășirea noilor voastre cunoștințe cu alții. Împărtășiți acest eveniment cu cineva care poate caută la rândul său o cale de a se autodepăși — cineva care visează la o viață mai bună. Poate că ei au talente pe care nu le-au descoperit încă și au nevoie de cineva ca voi pentru a-i ajuta să le identifice și să le dezvolte. Poate că și ei au vise, dar nu și o cale de a le face să devină realitate. Puteți să le dați vestea cea bună — ați

găsit o cale. Dezvoltarea voastră reală, atât personală cât și profesională, va proveni din faptul că dăruiți și altora tot ceea ce puteți.

„Atunci când întindeți mâna pentru a oferi, o întindeți în același timp și pentru a primi mai mult."

Capitolul 1

Viața este un sport de contact

„Cheia dezvoltării afacerii voastre este faptul că întâlniți oameni noi și dezvoltați relații. Odată ce ați făcut acest lucru, puterea provenită din folosirea internetului poate fi împărtășită și multiplicată."

Siguranță sau succes?

Tehnologia se schimbă — din ce în ce mai rapid, pe zi ce trece. În momentul în care mi-am instalat ultimul calculator cumpărat, mare parte a tehnologiei lui devenise deja învechită! Dacă încercăm să ținem pasul cu aceste schimbări e ca și cum am înota împotriva curentului. Vom avansa puțin, dar cea mai mare parte a efortului se va irosi inutil.

Atunci când lucrurile par a ne depăși cu rapiditate, unii oameni se pot simți în siguranță dacă se concentrează doar asupra lucrurilor pe care le cunosc. Pot să se cramponeze de ceea ce au deja. Ar putea chiar să înceapă să se simtă „confortabil". Este posibil să nu realizeze că

sunt prizonierii unei rutine. Poate că ei chiar ignoră cele ce se întâmplă în prezent cu internetul, și îl numesc o „fantezie trecătoare" — doar un capriciu — ceva ce nu va dura. Oportunitățile par pur și simplu să treacă pe lângă ei în timp ce ei se retrag în zona lor familiară, precum o broască țestoasă în carapacea sa.

Ei încep să dezvolte un sentiment de securitate atunci când, în realitate, nu au niciuna — mai ales dacă lucrează pentru altcineva. Cred că poziția pe care o au o vor păstra pentru totdeauna și sunt siguri că nimeni nu le-o poate lua.

Ei ignoră faptul că alții, poate peste tot în jurul lor, își pierd slujbele. Ei nu reușesc să înțeleagă că, exact acei oameni care îi fac să se simtă în siguranță prin faptul că le plătesc salariile sunt cei care pot să „le smulgă covorul de sub picioare" și să îi lase fără așa-numita lor siguranță. Ei neagă realitatea că, atunci când angajatorii îmbrățișează noile tehnologii ajung, deseori, să îi înlocuiască pe oamenii care nu le înțeleg cu oameni care le înțeleg și că aceștia din urmă îi costă mai puțin.

Există o cantitate enormă de noi cunoștințe care se dezvoltă zi de zi — în cel mai rapid ritm care a fost vreodată cunoscut de rasa umană. Totuși, după cum este cazul cu orice tip de cunoștință care a fost dezvoltată, de când lumea și pământul, nu este necesar să știm totul pentru a avea succes. Mulțumim lui Dumnezeu! Oamenii de succes știu acest lucru, și deseori se asociază cu experții care dețin cunoștințele de care au ei nevoie. În acest fel, informația le stă la îndemână ori de câte ori le este necesară.

Ceea ce este deosebit în legătură cu cele pe care le citiți este faptul următor: Nu trebuie să angajați un expert care să vă ajute să vă îmbunătățiți starea financiară cu ajutorul acestei oportunități. Experții, sau cineva aflat în legătură cu ei, ar putea să vină la voi pentru că v-ați exprimat dorința de a evolua în continuare. Sau poate că aveți niște calități de învingător care le-au atras atenția. De exemplu este posibil să aveți o atitudine foarte bună, sau poate aveți un aer de credibilitate și de ambiție sinceră. Sau poate că dețineți unul dintre cele mai importante bunuri din acest gen de afaceri — capacitatea de a învăța.

Structura de rezistență a unei case nu e la vedere

Apar mereu noi materiale care să facă o casă să reziste mai mult timp între două zugrăveli sau reparații ale acoperișului. Izolațiile, sistemele de încălzire de înaltă calitate tehnică și ferestrele de o concepție nouă vă mențin, toate, mai bine căldura în timpul iernii. Există chiar unele dispozitive, precum piscinele cu apă caldă, care pot să primească comenzi de la distanță în timp ce sunteți în mașină, în drum spre casă! Dar există un singur lucru care nu poate fi modificat fără a risca stabilitatea structurii: fundația.

Îngropată, ascunsă privirii voastre, stă adevărata forță a majorităților caselor noastre. Fundația este elementul care oprește casa să se îndepărteze din locul ei original și să se dărâme. Fundația o fixează în așa fel încât să nu se clatine dintr-o parte în cealaltă. Iar forța ei vă permite să adăugați lucruri noi la structura casei păstrându-i în același timp integritatea.

Acest gen de afaceri are multe asemănări cu o casă bine construită. La sfârșitul anilor '50 a fost dezvoltată o structură solidă peste care s-a construit ulterior. Au apărut adăugiri la afacere și îmbunătățiri în multe dintre aspectele ei. Dar inima și puterea acestei afaceri — fundația ei — rămâne la fel de solidă cum a fost în prima zi în care a început să funcționeze.

Lucrurile pot fi întotdeauna îmbunătățite fără a se sacrifica intenția originală și integritatea operațiunii. Una dintre multele legi ale afacerilor, ca și ale vieții, este aceea că lucrurile fie devin mai bune fie se înrăutățesc. Nu există menținerea situației curente. Nu există ceva de genul status quo-ului. Atunci când tehnologia avansează fie o adopți, fie devii o parte a istoriei.

Aceasta este șansa voastră de a lua parte la viitor — pe măsură ce acesta se dezvoltă. Aveți ocazia de a vă folosi de cele mai noi unelte ale comerțului pe internet fără să trebuiască să investiți într-o educație complet nouă. Aveți avantajul de a fi capabil să obțineți ajutorul care vă este necesar, atunci când vă este necesar, fără să vă întoarceți la școală, cum fac mulți oameni din alte domenii.

Secretul unei afaceri puternice

Acum câțiva ani mi-am fixat ca scop să îmi public prima carte. Destul de simplu. Am început să caut edituri care ar fi fost de acord să o facă. Unul câte unul toți au spus: „Nu". După ce am fost respins de 50 de ori aș fi putut să mă opresc, iar majoritatea oamenilor care mă cunosc m-ar fi consolat spunându-mi: „Hei, ai încercat". După ce am fost respins de 75 de ori ar fi putut

reacționa spunând: „Ce altceva ai fi putut să faci?" Dar după ce aș fi fost respins de 100 de ori ar fi putut să spună că am supralicitat acest țel.

Ei nu au înțeles ideea! Nu căutam răspunsuri. Căutam pe cineva care să îmi publice cartea. Din moment ce urma să fie un contract la mijloc, nu puteam lucra decât cu o singură editură! Nu conta ce au spus 100 de edituri. Nu căutam decât una singură care să îmi publice cartea. Și în prezent știu că singurul motiv pentru care am reușit să devin un autor de succes a fost acela că m-am hotărât să continui să încerc până când am primit răspunsul pe care îl doream. Există mii de edituri pe lume. Eu nu căutam decât una singură!

Să presupunem că v-aș spune că ați putea să vă bucurați de o viață întreagă de libertate și succes odată ce v-ați construi o afacere mare. De asemenea, să presupunem că o afacere mare ar fi formată din 10 000 de oameni. Cum v-ați simți? Dacă vă simțiți intimidați de gândul că trebuie să găsiți 10 000 de oameni, stați calm și relaxați-vă. Este un sentiment perfect normal.

Secretul succesului este atât de simplu încât deseori este trecut cu vederea. Atunci când vă începeți afacerea nu puteți porni de la 99 999 și să mai adăugați un om. Nu puteți nici măcar să începeți de la 50. Afacerea *voastră* de succes începe atunci când *voi* vă simțiți inspirat și spuneți: „Da". *Nu puteți urca muntele viselor voastre începând de lângă culme. Începeți cu acel prim pas de la baza lui. Acolo începe orice succes.* Apoi concentrați-vă pe rând la fiecare pas ulterior, sau persoană care vi se alătură, și veți fi mai aproape de obiectivul

vostru. Și pe măsură ce vă dezvoltați, și voi, și afacerea, veți realiza că acești primi oameni devin o parte a fundației. Dar să nu înțelegeți greșit, voi sunteți esența propriului succes. *Voi* sunteți piatra unghiulară a fundației.

Este mai ușor să economisești un ban decât un leu

„Imediat ce încep să am bani o să încep să pun deoparte." Ați auzit vreodată asta? sau a-ți spus-o voi înșivă? Eu da. Apoi, într-o zi, după ce ani de zile nu avusesem un cont de economii, mi s-a aprins „beculețul". Am înțeles că trebuia să încep să pun deoparte înainte de a avea vreo economie! Nu invers — simplu și evident. De asemenea am învățat că este mai ușor să începi la scară mică și să evoluezi încet. De fapt nici nu există un alt mod de a face acest lucru. Cu excepția, evident, a posibilității de a câștiga la loterie sau de a moșteni o grămadă de bani.

La fel se întâmplă și atunci când conduceți o afacere. Dacă vă puteți imagina construind o afacere mare, cu mii de oameni, vă puteți imagina și că îi conduceți cu succes. De unde au apărut aceste capacități? Desigur că veți fi învățat de la conducătorii dinaintea voastră ce este important să faceți. Dar țineți minte, aplicarea constantă în practică a celor învățate este ceea ce vă menține afacerea în plină dezvoltare.

În lumea afacerilor convenționale sau în cea a slujbelor trebuie să aveți întotdeauna disponibilitatea de a îl educa pe cel care urmează să vă ia locul. Îi puteți educa cât puteți de bine, și atunci când sosește momentul să fiți înlocuit acea persoană este pregătită,

iar voi sunteți promovat. Sau nu faceți nimic altceva decât să vă protejați slujba pe care o aveți, iar într-o zi este posibil să descoperiți că v-a sosit un înlocuitor, iar voi sunteți dati afară. Este o alegere care vă aparține.

Atunci când vă construiți propria afacere se aplică aceleași principii. Trebuie să educați oameni care să conducă în locul vostru — să fie replica voastră — pe măsură ce afacerea vi se dezvoltă. Cea mai bună modalitate de a face acest lucru este să începeți să educați chiar prima persoană pe care o înscrieți în afacere, pe voi înșivă. Totul începe cu voi. Iar această educație devine continuă pe măsură ce noi oameni vi se alătură.

Ascultați cu atenție — s-ar putea să auziți vocea propriului succes chemându-vă!

Uneori descoperirile extraordinare se întâmplă prin „accident". Și, ocazional, faceți schimbări în viața voastră pentru că ați învățat o lecție valoroasă de la proverbiala „școală a erorilor scump plătite". Totuși, odată ce ați învățat-o trebuie să o împărtășiți cu cât mai mulți oameni puteți.

Dean era un bun prieten de-al meu. Ne cunoșteam de ani de zile și lucrasem chiar împreună o vreme. Fără să îi spun, am început să îmi construiesc propria afacere. Aveam ceva succes, dar nu mi-a trecut prin cap nici o singură secundă să îl invit să arunce și el o privire. Dar, din fericire pentru el, s-a autoinvitat fără ca vreunul dintre noi să realizăm acest lucru.

Într-o zi, eu și cu Dean luam prânzul, vorbind despre slujba lui. El mi-a spus că orarul prelungit începuse să îl afecteze și pe el și familia lui. Banii erau

buni, dar practic nu avea timp să facă mai nimic în afară de a munci. Munca îi consuma integral orele de trezie. Chiar și sufletul lui făcea parte din recuzita companiei, cum spune un vechi cântec. De fapt, mi-a spus că, dacă ar putea găsi o cale de a face un plus de câteva sute de dolari pe lună, și-ar părăsi slujba actuală și și-ar lua alta cu mai puține ore. Ce credeți că am făcut eu?

Am plecat! După ce am terminat de mâncat, i-am urat noroc și am plecat spre casă. O oră mai târziu, când am ajuns acasă, am realizat brusc ce făcusem — sau mai degrabă ce nu făcusem. Pierdusem ocazia de a ajuta, poate, un prieten să își reia controlul asupra propriei vieți, dar probabil fusesem atât de preocupat cu propriile mele gânduri încât nu l-am *auzit* niciun moment spunând că avea nevoie de ajutor. Și nu știam cum aș fi putut să îi spun fără să mă fac de râs.

A trecut o săptămână și, ceea ce se întâmplase în acea zi la prânz, a continuat să mă macine. Mi-era prieten și aveam ceva ce l-ar fi putut ajuta să își îmbunătățească viața. În final m-am hotărât. L-am sunat și l-am întrebat dacă vorbise serios. L-am mai întrebat dacă ar renunța cu adevărat la slujba lui actuală în favoarea uneia cu un program mai scurt, dacă ar găsi o cale de a câștiga niște bani în plus. În sfârșit, l-am întrebat: „Ce ai fi dispus să faci ca să câștigi banii respectivi?"

Atunci când mi-a spus că era gata să asculte orice idee care i-ar fi putut oferi vreo speranță, am înțeles că luasem decizia corectă. În loc să încerc să îl *conving* să intre în afacerea mea, i-am spus că *s-ar putea* să am ceva pentru el, dar că nu eram sigur că avea să i se

potrivească. În orice caz, i-am spus că aș fi fericit să stau de vorbă cu el și să explorăm posibilitățile.

Ei bine, el a devenit o parte din afacerea mea, și a început să învețe ceea ce avea nevoie să știe ca să câștige venitul în plus pe care și-l dorea. Dar eu am fost cel care a primit cu adevărat o lecție! Din acea zi am făcut eforturi să petrec mai mult timp *ascultându-i* pe oameni. Ei vă vor spune ce vor să facă cu viața lor. Ascultați-i doar. După ce o faceți, vi s-ar putea deschide larg ușa spre a împărtăși cu ei ceea ce faceți și cum anume este implicat internetul în acest lucru. Apoi lucrurile pot deveni cu adevărat interesante!

„Cumpărăturile
«de acasă» reprezintă
deja o industrie de
230 de miliarde de
dolari anual.“

Revista *Entrepreneur*

Capitolul 2

Această oportunitate este „piatra de temelie"

„Atunci când cineva începe o afacere proprie, își toarnă fundația. Acești oameni oferă și altora oportunitatea de a participa la turnarea acesteia, folosindu-se de ultimele tehnologii informaționale."

„A adăuga" nu este același lucru cu „a înlocui"

Ori de câte ori companiile de succes creează noi căi de dezvoltare, ele nu distrug ceea ce le-a ajutat să aibă succes până atunci. Ele înțeleg că, ceea ce au realizat deja trebuie să servească drept fundație solidă pe care să își construiască viitorul. Ele înțeleg și faptul că, deseori, doar o mică ajustare sau schimbare a direcției pot să le ducă pe noi și nemaipomenite culmi de succes. Și aceasta reprezintă puterea internetului pentru această afacere. A adăuga o tehnologie care poate duce la dezvoltări spectaculoase.

Este ca și când ai dori să te urci la o anumită înălțime, folosind cutii așezate una deasupra celeilalte.

Dacă fiecare cutie reprezintă un adaos la o fundație solidă, te vei apropia de țelul tău pe măsură ce mai adaugi o cutie deasupra celor așezate în mod solid la locul lor. Totuși, dacă de fiecare dată când ai dobândi o cutie nouă ai înlocui cu ea cutia din vârf, nu ai realiza mare lucru. Ai fi cocoțat tot timpul pe o cutie nouă. Ai lua-o de la capăt în mod constant — fără să construiești niciodată pe fundația puternică, testată, care este deja acolo.

Ceea ce face ca o companie să aibă succes este construirea unei fundații solide. În primul rând trebuie să se știe că oamenii afacerii respective reprezintă cea mai importantă resursă, și cât de important este să se aibă grijă de ei, să le fie satisfăcute nevoile și să fie tratați corect. Acest lucru se referă atât la angajați, cât și la clienți, membri și oameni de afaceri independenți cu care se asociază respectiva afacere, pentru a distribui bunuri și servicii, dar și pentru a beneficia de aceleași oportunități.

După accentul pus pe oameni, trebuie să vină disponibilitatea continuă de a se adapta la schimbare și la progresul tehnologic, dar și inteligența de a construi pe baza succeselor anterioare și a învăța din greșelile trecute. Schimbarea de dragul schimbării rareori aduce vreun rezultat — în timp ce dezvoltarea fără schimbare este imposibilă, după cum este imposibilă și dezvoltarea fără oameni noi.

Cine ezită este pierdut!

În 1987, indicele bursei de obligațiuni newyorkeze se afla undeva în jurul a 2 000 de puncte. Oamenii cumpărau cu febrilitate obligațiuni pentru că acestea urmau să aibă creșteri spectaculoase. Apoi, într-o zi de

octombrie, indicele a căzut cu aproape 500 de puncte. Aproximativ un sfert din valoarea pieței a dispărut. Oamenii se întrebau dacă piața își va reveni.

Prin 1993 piața de acțiuni avea din nou o evoluție bună. Atunci când a ajuns la 5 000 de puncte mulți s-au speriat. Gândeau că această dezvoltare constituia maximumul pe care economia îl putea susține. Mulți au început să caute investiții mai sigure, așteptând „căderea inevitabilă". Ei bine, după cum poate vă amintiți, acea cădere nu s-a produs niciodată.

Odată intrați în noul mileniu, indicele Dow Jones industrial a depășit deja 11 000 de puncte. În doar 12 ani și-a sporit valoarea cu peste 500%, dublându-se în ultimii ani ai secolului al XX-lea. Ce se va întâmpla în continuare? Pentru mulți oameni răspunsul este *nimic*! În timp ce unii oameni se implică și fac lucrurile să se întâmple, mulți așteaptă să vadă ce se va întâmpla. Și nu este oare ciudat cum exact acei oameni care stau și așteaptă se întreabă de ce nu li se întâmplă niciodată nimic spectaculos? Ați auzit vreodată expresia: „Cine ezită este pierdut"?

Urcușuri și coborâșuri similare celor de pe piața de obligațiuni au avut loc și pe piața imobiliară, la nivelul dezvoltării afacerilor și chiar la nivelul economiei în general. Unii oameni au avut un succes excepțional în fiecare dintre aceste domenii, în timp ce majoritatea oamenilor ar putea să spună doar: „Dacă aș fi..."

Ideea este că există întotdeauna un fundament pe care se așază noile tehnologii. Folosind puterea internetului ca să vă ajute să vă dezvoltați afacerea vă veți situa pe valul transformărilor lumii contemporane. Problema pe care o au majoritatea oamenilor este aceea că ezită să profite de orice ocazie — să pună o bază sau să construiască pe ea. Ei cugetă care ar fi cel mai potri-

vit moment. Deseori se autoanalizează în loc să se miște. Dacă ar fi investit aceeași energie și același timp pentru a profita de o oportunitate, cum este aceasta, ar fi putut să o ducă mult mai bine.

Există o singură acțiune care v-ar putea ajuta să ajungeți unde doriți. *Să porniți chiar acum!* Prindeți creasta valului.

Concentrați-vă asupra punctului în care doriți să ajungeți

Ați văzut vreodată o persoană pe care o admirați și apoi să fi avut șansa să o cunoașteți? V-ați simțit intimidat? Dacă da, acest lucru este perfect normal. Mai ales dacă acea persoană are genul de succes pe care v-ați dori și voi să îl aveți — poate mai mult decât vă doriți orice altceva. Vedeți acești oameni, deseori după ce au parcurs ani întregi de dezvoltare pentru a deveni ceea ce sunt acum, și poate că vă comparați pe voi, din poziția pe care o aveți acum, cu ei, aflați la nivelul lor.

Trebuie să înțelegeți cât de nedreaptă pentru voi este această comparație. Este ca și când ai compara un faimos jucător de baschet de liga întâi cu un jucător junior. Dacă abia ați pornit pe drumul spre succes, de ce v-ați compara cu cineva care a ajuns deja acolo unde țintiți voi? Este minunat să vedeți ce ați putea deveni, și trebuie să păstrați în minte acest vis. Dar ca să decideți dacă aveți sau nu capacitatea de a vă dezvolta devenind o persoană cu un asemenea succes, bazându-vă doar pe comparația între poziția în care sunteți voi și cea pe care o ocupă ei ar fi descurajant.

Frumusețea acestei afaceri este aceea că, în timp ce puteți să vedeți oameni care au succese minunate, aflați la nivelul spre care aspirați voi, puteți de asemenea să ascultați prin ce au trecut ei ca să ajungă acolo. Ei vă vor povesti cum au început și cum s-au dezvoltat de-a lungul timpului, trecând prin multe schimbări de situație, pentru a ajunge unde se află acum. Ați putea de asemenea să descoperiți că unii dintre ei se aflau într-o stare cu mult mai proastă decât a voastră, din punct de vedere financiar și nu numai, atunci când au început acest gen de afaceri.

Să vă comparați cu alții este periculos în orice călătorie de dezvoltare personală. Poate să vă distrugă atât de tare încrederea de sine... Vor exista întotdeauna cei care o duc mai bine decât voi, și, bineînțeles, cei care o duc mai rău. A vă aprecia starea prin comparație cu alții nu vă spune dacă veți avea sau nu succes. De fapt, este posibil să îi depășiți pe aceia cu care sunteți tentat să vă comparați — cu condiția să reușiți să vă concentrați asupra locului în care *doriți să ajungeți,* nu a locului în care vă aflați.

Singura comparație care s-ar putea dovedi folositoare ar fi cea cu voi înșivă. Este perfect acceptabil și chiar necesar să priviți în urmă și să vedeți de unde veniți și să comparați cu locul în care vă situați în prezent și cu cel în care doriți să ajungeți mâine. Cum altfel v-ați putea măsura progresul? Cercetați și evaluați cât de mult v-ați dezvoltat ca persoană. Studiați lucrurile pe care le puteți face acum cu ușurință, pe care poate nu ați fi crezut că ar fi fost posibile când ați început. Concentrați-vă asupra locului în care doriți să ajungeți și continuați să stivuiți „cutiile" acelea și să vă folosiți de ele ca să ajungeți în vârf.

Dacă nu vă planificați viitorul... l-ați fixat deja

„Hei, mă descurc bine. Îmi plătesc facturile. Salariul îmi crește în fiecare an. Îmi și place slujba mea. „Sună familiar? Dacă o parte dintre aceste propoziții, sau chiar toate, vi se aplică vouă, așteptați-vă să aveți necazuri. Atâta timp cât credeți că lucrurile vor continua așa, ați putea fi surprins să aflați că drumul spre succes și siguranță are mai mult decât doar câteva gropi periculoase. Este posibil să fi pornit într-o călătorie pe teren accidentat.

Aici, în Statele Unite, trăim, momentan, într-o economie puternică. Cu toate astea, în fiecare zi, 3 000 de oameni sunt restructurați, eliberați din funcție, concediați, trecuți în șomaj, sau oricare ar fi, în prezent, alegerea de cuvinte potrivită pentru a fi lăsat fără slujbă, sau dat afară, ca să ne exprimăm mai puțin corect din punct de vedere politic și mai pe șleau. Altora li se cere să lucreze mai multe ore în fiecare săptămână, de multe ori fără a fi plătiți în plus, pentru a acoperi pierderea de productivitate datorată pierderii angajaților — deseori fiind vorba despre angajați buni, loiali și care munciseră din greu.

Oamenii trăiesc de asemenea mai mult decât până acum. Aceasta este, pe de o parte, o veste minunată. Totuși, reversul ei este că se creează o întreagă gamă de noi probleme. Cum poți fi sigur că vei avea suficient de mulți bani să trăiești din moment ce vei trăi probabil mai mult decât ai fi crezut? Dacă nu ai făcut provizii pentru anii în plus în care vei putea încă să mai fii în viață, atunci întrebarea care se pune este: „Cine va avea grijă de tine?“

Pentru prima oară în istorie, copiii care au crescut, devenind adulți, sunt puși în fața unei situații care nu a

mai existat niciodată în trecut. Mulți dintre acești oameni abia dacă reușesc să găsească modalități de a-și ține copiii la facultate fără să dea faliment. În multe dintre cazuri, nu doar că au prea puține (dacă nu chiar niciun fel) de resurse puse deoparte pentru perioada pensiei, dar acum sunt puși și în situația de a avea grijă și de unul sau amândoi părinții lor. „Cuibul lor gol" (casa golită prin plecarea copiilor odată ce aceștia au crescut) poate să nu fie deloc gol pentru încă mult timp, și deseori așa-numiții lor ani „fără griji" de fapt nu există.

Chiar dacă economia este într-o stare extrem de bună, mai bine de un milion de oameni vor falimenta în următoarele douăsprezece luni. În timp ce acest număr poate fi supărător pentru voi, ceea ce mă deranjează pe mine este faptul că mulți dintre ei ar fi putut să evite această situație dacă ar fi avut un plus de 300 de dolari adăugați veniturilor lor lunare!

Pentru a câștiga un plus de 300 de dolari începi pur și simplu decizându-te să faci acest lucru. Mulți oameni nu își fac planuri, pentru că, deseori, ei consideră că situația lor financiară este mult prea proastă pentru a merita să se obosească. De fapt, lucrurile stau exact pe dos.

Trebuie să încetăm să mai gândim în termenii a cât de dificile par a fi lucrurile, și să începem să căutăm chiar și mici modalități de a le face mai bine, pas cu pas. A face parte din acest gen de afaceri, mai ales de când s-a adăugat și instrumentul internetului, oferă acum tuturor celor care doresc acest lucru șansa de a-și modifica statutul financiar.

Dacă faceți un efort de a îmbunătăți anumite aspecte ale vieții voastre, să spunem 1% pe zi, este probabil că veți fi uimit de rezultate. În doar 70 de zile situația

voastră va fi de două ori mai bună decât era, sau de mai bine de două ori mai bună decât în momentul în care ați început (acest rezultat provine din înmulțirea lui 1,01 cu sine însuși de 70 de ori.)

Un pas spre ceea ce vreți poate să nu pară mare lucru. Dar vă aduce mai aproape de locul în care doriți să ajungeți și mai departe de poziția pe care doriți să o lăsați în urmă. Chiar și un pas mic merită efortul. Odată ce porniți pe această cale, continuați să mergeți, veți avea un imbold tot mai mare pe măsură ce și rezultatele vor fi mai bune.

Soluția diluată

Atunci când adăugați apă oricărui alt lichid, acel lichid este „diluat". A dilua ceva înseamnă a-i diminua forța. Slăbește acțiunea, oricare ar fi fost aceea, pe care putea să o producă soluția originală. Chiar și acidul, dacă este suficient diluat, poate fi făcut ineficient.

Să presupunem că există o băutură care vă place cu adevărat. Într-o zi fierbinte abia așteptați să luați un pahar și să îl umpleți cu băutura voastră răcoritoare preferată, rece ca gheața. Imaginați-vă că nu aveți voie să puneți în pahar decât 5% din băutura voastră favorită, pe care trebuie să o amestecați cu 95% apă. Ce gust credeți că ar avea? Ați mai vrea măcar să o beți?

Nouăzeci la sută din populația Statelor Unite sunt fie morți fie faliți la momentul în care împlinesc sau ar trebui să împlinească 65 de ani. Dacă doriți o viață mai bună pentru voi și familia voastră, sau orice altceva, de ce Dumnezeu ați continua să faceți ceea ce au făcut acești oameni — să vă diluați adică succesul?

Pentru a ajunge la rezultate diferite, trebuie să faceți ceva diferit față de ceea ce face majoritatea

oamenilor, corect? Acest lucru are o importanță cu atât mai mare atunci când luați în calcul alegerile pe care le aveți de făcut în această afacere. Ea poate face diferența dintre viața voastră și viețile celor la care țineți și restul lumii.

Gândiți-vă ce anume îi face pe ceilalți 5% să aibă succes. Sunt de un milion de ori mai inteligenți decât cei care fac parte din celelalte 95%? Lucrează cu un milion de ore mai mult decât toți ceilalți? Nu cred asta. De multe ori tot ceea ce au făcut a fost să prindă din zbor ocaziile momentului, după cum aveți și voi șansa să o faceți cu această afacere. Faceți ceea ce nu vor face ceilalți 95% — fixați-vă un scop, construiți-vă un plan și acționați.

Succesul celor care fac parte din cei 5% nu a fost dobândit instantaneu, ei nu au ajuns imediat la destinația dorită. Au muncit o perioadă de timp pentru a reuși — poate ani de zile. Și succesul vostru va avea nevoie de timp. Este vorba despre un proces. Succesul vostru începe cu momentul în care decideți să profitați de ocazia care vă stă în față și vă angajați să faceți orice este necesar pentru a ajunge acolo. Succesul este o călătorie, nu o destinație.

„Cel mai bun sfat pentru cei care își doresc să devină milionari este să nu meargă să muncească pentru una dintre marile corporații. De fapt, 85% dintre milionarii americani sunt proprietarii propriilor lor afaceri…"

U.S. News și *World Report*

Capitolul 3

La lucru în rețea fără a ne încurca în ea

„Internetul și comerțul pe internet oferă oricui o oportunitate nouă și palpitantă de a lansa o mare afacere stând acasă."

Ca să ieșiți din rând, faceți pasul înainte

În fiecare săptămână, mii de noi site-uri apar pe World Wide Web. Cum veți face să fie remarcată ceea ce considerați a fi cea mai bună oportunitate de pe internet? Mai ales din moment ce multe alte pagini spun exact același lucru despre oportunitățile pe care le oferă la rândul lor.

Mai întâi trebuie să înțelegeți că această afacere nu are legătură cu site-urile web. Trebuie doar să oferiți oamenilor posibilitatea de a avea succes. Trebuie să vă dezvoltați devenind ceea ce v-ați dorit întotdeauna să fiți și să-i ajutați și pe alții să facă la fel. Este vorba de a munci acum și a fi plătit pentru eforturile voastre tot restul vieții.

Pagina principală le oferă oamenilor o perspectivă „la minut" asupra posibilităților și o modalitate

comodă de a comanda produse și servicii. Acesta este ceea ce numim o *unealtă* eficientă. Dar trebuie să o priviți ca pe o unealtă, nu ca pe întreaga trusă de unelte. Din moment ce este doar unul dintre instrumentele voastre, veți avea nevoie și de celelalte pentru a reuși să vă faceți treaba. Păstrați-vă cutia de scule plină cu cele mai noi instrumente, în așa fel încât să vă accelerați dezvoltarea.

Pentru a avea succes în această afacere trebuie să îi faceți și pe alții conștienți de ce anume este această afacere, cum funcționează, și ce ar putea să însemne pentru ei și pentru viitorul lor. Pagina de internet este o unealtă excelentă pentru a vă crea și dezvolta credibilitatea. Poate să ajute la completarea spațiilor goale. Odată ajunși aici, oamenii își pot organiza propriile afaceri pentru că au la îndemână informații de ultimă oră. Construirea relației personale, cea care face ca afacerea să funcționeze cu adevărat, va fi în sarcina voastră.

Să spunem că vă decideți într-adevăr să creați propria pagină de internet (ceea ce este opțional), aliniată, evident, regulilor de afaceri ale acestui domeniu. Există doar trei moduri prin care oamenii pot să ajungă la pagina voastră. 1) Accidental, în timp ce pagina este încă nouă, prin faptul că ei caută ultimele pagini construite; 2) pot fi aduși acolo de altcineva din afacerea voastră, caz în care ar putea să se alăture afacerii persoanei respective; sau, 3) Puteți face ceea ce au făcut de la bun început oamenii pentru a dezvolta asemenea afaceri; să le spuneți despre asta, să îi întrebați dacă ar dori să facă mai multe și ducându-i voi înșivă pe pagina respectivă.

Nu puteți să construiți o casă având doar un ciocan

Ca să construiți bine orice, indiferent dacă este vorba despre o afacere de succes sau despre casa visurilor voastre, vă trebuie uneltele potrivite. Uneori oamenii se concentrează prea mult asupra instrumentelor și nu se concentrează suficient asupra sarcinii de îndeplinit. A avea o unealtă favorită este încurajator, dar nicio unealtă singură nu va duce la bun sfârșit o treabă complicată. Trebuie să vă luați pur și simplu la voi „trusa de scule" în așa fel încât să fiți pregătit să satisfaceți necesitățile specifice ale aproape oricui.

Unele unelte, dacă sunt adăugate trusei voastre, vor determina apariția unei diferențe semnificative în viteza și calitatea cu care vă duceți la bun sfârșit munca. Dar, evident, trebuie să înțelegeți și să folosiți corect acel instrument. Atunci când folosiți corect și sigur pe voi o unealtă veți înțelege diferența. Folosirea corectă a paginii principale de internet și/sau a propriei pagini vă poate ajuta să îi atrageți pe alții spre voi și oportunitatea pe care o oferiți.

Dacă vă dezvoltați obiceiul de a vă baza într-o măsură prea mare pe o anumită unealtă, se poate întâmpla exact opusul. Puteți să începeți să considerați că nimic nu se poate face fără ajutorul ei, uitând că voi sunteți ingredientul principal. Ați putea să vă pierdeți încrederea în propria abilitate de a avea succes în timp ce dezvoltați relații cu ceilalți. Ați putea crede că acest instrument este singurul motor care vă împinge să evoluați. Dacă acest lucru se întâmplă, oamenii ar

putea fi efectiv îndepărtați de voi pentru că veți opera bazându-vă doar pe memorie și obișnuință, în loc să puneți accent pe încredere, provocare și pe alegerea celei mai bune unelte în situația dată.

Este cu siguranță ușor să fiți fascinat de internet, dar trebuie de asemenea să aveți încredere în valoarea tuturor celorlalte instrumente din trusa voastră. Unul dintre lucrurile minunate legate de acest gen de afaceri este faptul că oamenii pot avea succes fără să se folosească de un calculator. De fapt au succes de ani de zile. Ceea ce înseamnă că este posibil să mai existe oameni care ar putea alege să își construiască afacerea fără ajutorul calculatorului sau al internetului. Aveți răbdare cu ei pe măsură ce își dezvoltă o mai bună înțelegere a potențialului. Și-ar putea schimba opinia în timp.

Atunci când sunteți încrezător și încântat de această ocazie puteți atrage tot felul de oameni, atât dintre cei orientați către calculatoare cât și dintre cei care nu se pricep, și îi puteți ajuta să își construiască un viitor solid și profitabil. Acest lucru vă poate aduce și vouă beneficii considerabile. Dar, dacă vă bazați pe o singură unealtă, internetul, este posibil să nu îi atrageți pe cei care sunt mai puțin înclinați să aleagă internetul. Aceștia pot să facă parte și ei din afacerea voastră, și pot să își construiască și ei o afacere solidă. Prin urmare nu vă implicați excesiv în internet sau în orice altă unealtă singulară. Ca întotdeauna, trebuie să fiți flexibil în abordarea oamenilor și în munca alături de ei. Este nevoie de toate tipurile de oameni pentru a construi o afacere de succes.

Chei, alimente, instrumente și metode

Imaginați-vă o serie de uși. În spatele fiecăreia există ocazia de a împărtăși această afacere cu câțiva oameni. Poate că acestea sunt uși în spatele cărora v-ați uitat de-a lungul anilor cu variate rate de succes. Atunci când ați fost respins la o anumită ușă vă poate părea mai greu să mergeți înapoi la ea și să o deschideți din nou.

Într-o zi vi se oferă cheia unei uși complet noi. În spatele ei se află oameni pe care nu ați fost capabil să îi contactați până acum. Sunteți încântat! Vă grăbiți să intrați pe ușa respectivă și dați buzna într-o încăpere plină de oameni. Ce faceți în continuare?

Imaginați-vă că ar fi vorba despre niște porumbei care nu au mai mâncat de o vreme. Imaginați-vă că aveți niște mâncare — suficientă pentru a-i hrăni pe toți pentru o lungă perioadă de timp. Ce credeți că ar face dacă v-ați apropia de ei fugind și răcnind cât vă țin plămânii: „Am mâncarea de care aveți nevoie! Veniți încoace și vă voi da și vouă"? Câți dintre acești porumbei credeți că și-ar folosi ultima fărâmă de putere pentru a zbura cât mai departe de voi? Toți.

Acum ce credeți că s-ar întâmpla dacă v-ați apropia de ei și ați împrăștia delicat un pic de mâncare în jur și apoi ați aștepta? După ce au gustat-o, ați putea să mai aruncați puțină. În curând s-ar dezvolta o relație de încredere și nu aș fi deloc surprins dacă unii dintre ei ar veni chiar și v-ar mânca din palmă.

Aceeași unealtă — metode diferite.

Folosiți internetul și pagina de internet ca pe niște unelte noi. Ca pe niște chei ce descuie uși diferite. Abordați-le în acest fel și veți obține toate beneficiile puterii lor. „Împrăștiați niște firimituri" primprejur până când porumbeii ajung să vă mănânce din mână.

Internetul este o pârghie nouă și pasionantă

Aveți acum în mâini una dintre cele mai puternice oportunități din lume. Aceasta oferă oricui posibilitatea de a-și optimiza timpul și efortul în vederea construirii unui viitor solid și liber din punct de vedere financiar. Adăugarea unor noi tehnologii afacerii voastre vă oferă pârghii mai puternice cu care să stârniți și să atrageți mai mulți oameni, sporindu-vă potențialul de dezvoltare.

Acum puteți să vă împărtășiți informația cu oameni din întreaga țară, „instantaneu". Nu mai trebuie să aștepte altceva sau pe altcineva ca să afle despre ultimele inovații. Internetul vă permite, efectiv, să vă aflați în mai multe locuri în același timp. Acum puteți împărtăși, zilnic, informațiile voastre cu mai mulți oameni decât vreodată până acum.

Totuși, trebuie să păstrați în minte faptul că ingredientul-cheie sunteți — din nou — *voi* înșivă. Informația pe care o oferiți prin intermediul paginii principale aflate pe internet este, cu siguranță prezentată într-o manieră profesionistă, cu multe elemente grafice, și este ușor de accesat. Aruncarea unei priviri asupra acestei pagini va genera cu siguranță curiozitate și dorința de a afla mai multe. Aici se adaugă cel mai important ingredient. Aici se amestecă toate începuturile și finalurile cu cel care controlează pârghia — voi!

Atunci când vă vedeți cu adevărat ca fiind cea mai importantă parte a acestei ecuații și nu cedați primul loc tehnologiei, vă va crește încrederea în sine. Veți simți că voi sunteți cei care stăpâniți acest instrument minunat, iar această senzație de control va trece mai departe către cei cu care intrați în contact și, în multe dintre cazuri, va genera mai mult interes. Aceiași

oameni vă vor simți încrederea de sine și acest lucru le va da un plus de motive să vă viziteze pagina de internet și nu să caute scuze pentru a vă evita.

Calculatoarele și internetul sunt niște unelte minunate pe care să le folosiți și controlați. Încă o dată, acest gen de afaceri vă oferă cele mai minunate instrumente de succes de ultimă oră. Cine știe ce va urma? Singurul lucru de care puteți să fiți sigur este acela că deși în această afacere instrumentarul disponibil va fi întotdeauna cel mai bun care există, totuși acestea nu sunt decât unelte — sunt complet inutile până în momentul în care acționați, împărtășiți și altor oameni afacerea voastră și le oferiți posibilitatea de a folosi la rândul lor aceste instrumente minunate. Din nou, cheia succesului lor vor fi *ei înșiși* — nu instrumentele!

Capitolul 4

Supă de alfabet pentru sufletul internetului

„Nu trebuie să înțelegi cum funcționează un calculator, sau internetul, pentru a le putea folosi."

Puteți pronunța corect „gigabyte"?

HTML, ISP, Java, Meta tags, scripts, bits, bytes, baud, server și altele. Fiecare dintre aceste cuvinte desemnează funcții importante pe internet și în interiorul fiecărui calculator. Cât de important este pentru voi să înțelegeți pe deplin acești termeni și ce anume fac ei de fapt pentru ca afacerea să funcționeze?

Haideți să privim lucrurile din altă perspectivă și să formulăm alte întrebări. Cât de important este pentru voi să înțelegeți tipurile de motoare folosite la camioanele care transportă produsele pe care le-ați comandat? Veți avea mai mult sau mai puțin succes odată ce veți înțelege de ce anume au fost situate în anumite locuri, nu în altele, centrele de distribuție?

Faptul că știți cum anume funcționează lucrurile rareori le face să funcționeze mai bine. Totuși, încrederea că oameni care au cunoștințele potrivite au alcă-

tuit acest sistem *este* foarte importantă. A ști că un produs sau serviciu pot face ceea ce ar trebui să facă, alături de încrederea în oamenii care le-au creat este mult mai important decât a înțelege de ce anume a fost plasat fiecare component în locul în care este pus sau cum anume s-a dezvoltat totul.

Știe cineva cât este ora?

Ați cerut vreodată instrucțiuni pentru a ajunge undeva și vi s-a părut că persoana care vi le dădea descria mai degrabă cum anume fuseseră construite străzile decât cum să ajungeți acolo? Deseori, atunci când se întâmplă așa ceva, nu primim de fapt răspunsul la întrebarea noastră propriu-zisă.

Este ca și când v-ați duce la magazin hotărât să cumpărați numai anumite lucruri, știind exact care anume. Puteți să le cumpărați din mai multe locuri, dar alegeți unul anume dintr-un motiv oarecare. Atunci când ajungeți acolo, îi cereți vânzătorului ce anume doriți să cumpărați.

Fără niciun avertisment, el începe un discurs lung legat de corectitudinea alegerilor voastre. Apoi începe să vă explice fiecare aspect al producerii obiectelor respective. Dar pe voi nu vă interesează câtuși de puțin!

Astfel încât, treptat, încetați să mai doriți să vă faceți cumpărăturile, iar singurul lucru pe care îl mai vreți este să scăpați cât mai rapid din această situație. Atunci când ieșiți de acolo sunteți nervos și supărat de situația penibilă. Vânzătorul nu poate înțelege de ce nu doreați să știți tot ceea ce se putea ști despre ceea ce voiați să cumpărați și, prin urmare, consideră că nu doreați să

cumpărați nimic. Scorul final este acela că niciunul dintre voi nu obține ceea ce își dorește.

Trebuie să păstrați acest lucru în minte atunci când oferiți oamenilor această ocazie minunată. Unii vor dori să participe la afacere imediat ce vă văd pagina de internet. Alții vor dori să afle mai multe informații, iar alții vor dori să investigheze întreaga idee care stă la baza acestui gen de afaceri înainte de a lua o decizie. Oricare dintre acești oameni, cu tipuri evident diferite de personalitate, ar putea deveni o parte a afacerii voastre și obține succese nemaipomenite lucrând cu voi. Dat fiind că fiecare dintre ei are un nivel sincer de interes, rezultatele pe care le obțineți depind strict de modul în care îi veți trata în acest proces.

Atunci când cineva te întreabă cât este ora, nu îi spune cum se construiește un ceas!

Duceți-i acolo unde doresc să ajungă

Caracteristicile interesului vostru în această afacere sunt la fel de unice cum sunteți și voi înșivă. Veniți cu istoria personală, obiceiurile, personalitatea, talentele, abilitățile, visele și țelurile voastre ca părți a ceea ce aveți de oferit ca individ. Voi știți că atingerea obiectivelor ar putea determina apariția unei schimbări în bine în viața voastră. Oamenii care au intrat în afacere înaintea voastră și cei care vă pot ajuta pe măsură ce vă dezvoltați afacerea vor ca voi să vă atingeți scopurile și visele. Fiți recunoscător pentru acest lucru. În această solicitantă lume de zi cu zi, majoritatea oamenilor nu

sunt interesați suficient de noi pentru a-și face timp să ne descopere visele — sau să fie măcar conștienți că avem așa ceva.

Nu este înviorător ca cineva să se oprească și să vă întrebe care este visul vostru?

Oamenilor care vi se alătură în această afacere ar putea sau nu să le pese care este visul vostru — sau chiar faptul că aveți un vis. Ei au propriile vise. Dorința de a-și îndeplini aceste vise este ceea ce îi pune în mișcare. Cea mai importantă cheie spre construirea unei afaceri de succes este să faci tot ceea ce este necesar să îi ajuți pe oameni să își îndeplinească visele *lor*. Nicio cantitate mai mică de efort nu va funcționa.

Majoritatea oamenilor cu care veți vorbi despre această oportunitate fie vor lucra pentru altcineva, în cadrul unei slujbe, fie vor lucra la propria afacere. În oricare dintre aceste cazuri, ei își orientează de cele mai multe ori eforturile spre a-i mulțumi pe alții — șefi sau clienți.

Probabil că ultimul lucru pe care dorește fiecare dintre ei să îl facă este să intre în această afacere pentru că așa doriți voi. Au suficienți oameni pe care să încerce să îi mulțumească acasă și la slujbă. Le-ar plăcea să facă ceva care să îi satisfacă realmente pe ei înșiși, mai ales dacă nu le place să meargă la lucru, așa cum se întâmplă cu 70% dintre oameni. Din punctul lor de vedere tot ceea ce le oferiți este încă o slujbă care să le răpească și puținul timp rămas liber. Nimeni nu vrea să facă eforturi mari pentru ca, într-o bună zi, să se retragă și să privească cum voi culegeți roadele obținute de pe urma muncii lor.

Aflați ce îi motivează pe *ei*. Ce îi stârnește? Apoi împărtășiți-le modul în care, folosind internetul și celelalte unelte pe care le oferă această afacere, împreună

cu angajamentul vostru de a-i ajuta, le poate permite să ajungă acolo unde doresc. Arătați-le cum alți oameni v-au ajutat pe voi și de ce acest lucru are o importanță atât de mare atunci când vine vorba să obțină succesul. În loc să le spuneți despre visul vostru, concentrați-vă asupra visului lor. Acest lucru necesită ceva răbdare, pentru că este posibil ca ei să-și fi ascuns propriile vise în adâncul memoriei — crezând că era vorba doar despre vise imposibile. Oferiți-le speranța că se *pot* adeveri pentru ei.

Doi la unu — raportul profitabil

Există o veche expresie: „Oamenilor nu le pasă prea mult ce știi până când nu știu cât de mult îți pasă". Există multe domenii din viața mea care s-au dezvoltat de când m-am alăturat acestei afaceri, dar, de departe, lucrul care mi-a sporit cel mai tare succesul a fost abilitatea de a asculta. Atunci când am făcut îmbunătățirile necesare în acest domeniu, lucruri minunate au început să mi se întâmple, parcă fără motiv. Odată ce am experimentat puterea de a fi un bun ascultător, acest lucru a devenit un instrument extrem de eficient al succesului. Atunci când încerci cu adevărat să înțelegi ceea ce spun ceilalți, acest lucru le dovedește că te implici.

Foarte puțini oameni se vor alătura acestei afaceri pentru că au fost „impresionați." Majoritatea oamenilor, atunci când aud pentru prima oară despre afacere și devin interesați, pur și simplu văd în ea ceva care să le aducă avantaje. (Poți să îi consideri ca pe niște oameni care au pe frunte ștampila „MCÎI?" — Mie Ce Îmi Iese?) Dacă le arătați o pagină de internet impresionantă în sine, nu îi va atrage probabil suficient ca să spună „Da". Dar, dimpotrivă, dacă le arătați în ce fel îi

poate ajuta pagina respectivă de internet să își atingă țelurile și visele despre care v-au povestit *poate* să aibă efect. Aceasta este abordarea pe care este posibil să trebuiască să o folosiți — mai ales pentru cei care nu sunt interesați de tehnologie.

Cu sau fără internet, una dintre cele mai bune căi de a vă demonstra sinceritatea și implicarea a fost întotdeauna aceea de a asculta. Atunci când vă întâlniți cu cineva folosiți proporția de doi la unu. Aveți două urechi și o singură gură — ascultați de două ori mai mult decât vorbiți! Atunci când faceți acest lucru este foarte probabil că veți auzi exact ceea ce aveați nevoie să auziți pentru a le putea vorbi despre afacerea voastră în moduri în care să îi atragă — într-un fel care să se potrivească nevoilor lor.

Bineînțeles, acest lucru tot nu va garanta că ei vor spune „Da". Absolut nimic nu poate garanta acest lucru. Totuși ceea ce obțineți prin faptul că ascultați sunt informații importante pe care le puteți folosi în așa fel încât să le stârniți curiozitatea să arunce cel puțin o privire unui lucru ce le-ar putea rezolva problemele financiare și i-ar ajuta să își atingă țelurile și scopurile. Dacă vă pasă de alții și îi ascultați, îi ajută de multe ori să fie înclinați să cerceteze ceea ce le oferiți. Puteți deschide o portiță pentru ca ei să creadă că este cel puțin posibil ca voi să aveți o soluție la lucrurile pe care ei doresc să le modifice în viețile lor.

Rezumând, trebuie ca ei să vă spună care sunt lucrurile care îi îngrijorează. Nu câștigă suficient de mulți bani? Se află în pericol de a fi concediați? Le-ar plăcea să petreacă mai mult timp cu cei dragi? Sunt îngrijorați de pensionare? Acestea sunt temeri legitime, dar în toți anii petrecuți de mine ca persoană publică, orator profesionist și pedagog, nu am fost niciodată

capabil să înțeleg că ei au aceste îngrijorări prin simplul fapt că m-am uitat la ei atunci când i-am întâlnit pentru prima oară.

Cum îi puteți încuraja să vă vorbească?

Una dintre greutățile care apar când porniți o conversație cu cineva abia întâlnit este aceea de a-l face să vorbească — să vă împărtășească ceea ce îl macină, ce are pe suflet. Este foarte puțin probabil că el a stat acolo, așezat sau în picioare, așteptând ca cineva ca voi să vină să îl roage să își deschidă sufletul și să îi povestească despre cele mai presante probleme pe care le are. De asemenea, nu ești pe cale să începi o ședință de terapie psihologică. Ceea ce dorești este să îl ajuți să treacă peste ceea ce ar putea fi un început stânjenitor, iar apoi să lași conversația să decurgă natural.

După ce v-ați prezentat, întrebați-l în ce domeniu lucrează. Gândiți-vă la ceva interesant legat de acel domeniu și faceți un comentariu pornind de la acel lucru. Întrebați-l de cât timp lucrează în aria respectivă. Apoi așteptați să vă spună care crede că este genul de muncă ce îi va oferi siguranță pe termen lung. Acest lucru i-ar putea porni *cu adevărat*!

Ceea ce se va întâmpla, probabil, va fi faptul că oamenii vor înțelege că ați arătat mai mult interes în ceea ce îi privește decât a făcut-o oricine altcineva de multă vreme încoace. Se vor relaxa și se vor simți confortabil alături de voi. Este de asemenea extrem de probabil că, odată ce vor termina de povestit, vor întreba, la rândul lor, ce anume faceți voi — iar aici poate începe „magia". Ceea ce le spuneți poate fie să le răspundă la întrebări, fie să deschidă izvorul de informații care să vă dea de

înțeles ce anume ar putea prezenta interes pentru ei din afacerea voastră.

„Lucrez cu oamenii și îi ajut să își deschidă afaceri de succes folosindu-se de puterea internetului."

Această afirmație spune extrem de multe despre cine sunteți și ce faceți. *„Lucrez cu oamenii...."* Nu este vorba de a fi agent de vânzări. Încep să înțeleagă că oricine se asociază cu voi și afacerea voastră va fi ajutat *„... să își deschidă afaceri de succes"*. Această frază ajută la eliminarea oricărei îndoieli legate de eficiența sau ineficiența a ceea ce faceți. Le spuneți că lucrați deja în mod eficient *„... folosindu-vă de puterea internetului"*. Această parte a frazei le spune că sunteți pe „vârful valului" — asociați cu tehnologia despre care se vorbește cel mai mult în prezent. Acest lucru sporește credibilitatea voastră și a afacerii voastre.

Iar acestea nu sunt cele mai importante efecte ale afirmației: *„Lucrez cu oamenii și îi ajut să își deschidă afaceri de succes folosindu-se de puterea internetului"*. Partea minunată este aceea că este extrem de probabil să primiți o reacție concretă din partea unui nou „prieten". Această reacție vă permite să vă reîntoarceți la acțiunea de a asculta cu atenție, și vă va spune, în general, de care parte anume a acestei ocazii ar fi mai degrabă interesați. Întrebările pe care vi le-ar putea pune ca urmare a afirmației voastre ar putea fi simple, de genul „Cum anume faci acest lucru?". Sau v-ar putea spune care este părerea lor legată de internet. Chiar mai bine, ar putea să vă spună ceva de genul: „După cum merg lucrurile la serviciu, mi-ar plăcea să aflu mai multe

despre așa ceva." Aceasta ar putea reprezenta pentru voi „lumina verde a semaforului".

Folosiți-vă imaginația pentru a vedea încotro s-ar îndrepta lucrurile. Partea frumoasă este aceea că, dacă o lăsați pe persoana cu care vorbiți să conducă conversația — ascultând cu atenție, participând atunci când este cazul și punând întrebări, este extrem de probabil că veți ajunge acolo unde doreați. Dacă doar luați în considerare posibilitatea de a vă alătura acestei afaceri, persoana care v-a vorbit despre această carte vă poate oferi mai multe idei pentru a vă ajuta să „deschideți ochii" celor cu care *voi* ați dori să împărtășiți această afacere. Dacă sunteți deja implicat în această afacere, conducătorii organizației voastră pot face același lucru.

„În noua economie slujba nimănui nu este sigură, de la directorul general al unei mari companii până la muncitorul oarecare.“

Robert Reich, ministru al Muncii în Statele Unite

Capitolul 5

Există loc suficient pentru a te dezvolta în ciberspațiu

„Vă mai aduceți aminte că atunci când erați copil credeați că veți putea deveni orice și face orice atunci când veți crește? Reîncepeți să visați și lăsați-vă purtat de posibilități."

Soluția de unu la sută

În anii '60, John Paul Getty era unul dintre cei mai bogați oameni din lume. Pe atunci, el a oferit sfaturi înțelepte legate de secretul bogăției lui. Unul dintre acestea este să aveți propria afacere — 85% dintre milionari sunt proprietari de afaceri. Cel de al doilea sfat, și poate cel mai important pe care l-a oferit Getty, este acela de a vă spori prin alții efectul timpului și efortului investite de voi. El a spus: „Prefer să mă bucur de rezultatele unui singur procent din munca a o sută de oameni decât de 100% din rezultatele muncii mele."

Dacă sunteți incapabil să munciți pentru că sunteți bolnav, sau altceva s-a întâmplat, și sunteți pe cont propriu, nu puteți produce nimic. Să spunem că vă

asociați eforturile cu 100 de oameni. Acest lucru înseamnă că, dacă jumătate, 50, dintre aceștia, nu pot, sau nu vor să muncească, cealaltă jumătate va produce totuși ceva. Cu toate acestea, în această afacere, oricâtă forță oferă faptul că vă asociați cu alții, acesta nu este unicul ingredient care vă poate ajuta să aveți succes și să obțineți siguranță financiară.

Dacă aveți în afacerea voastră 100 de oameni, și niciunul dintre ei nu se concentrează, nu are educația potrivită și, împreună, ei nu lucrează conform aceluiași scop, este foarte puțin probabil că unu la sută din producția lor colectivă va ajunge să valoreze ceva. Toată lumea trebuie să se deplaseze către aceeași direcție generală, ca echipă. Afacerea voastră se poate dezvolta imens atunci când voi sunteți extrem de productiv, iar oamenii care lucrează alături de voi vă înmulțesc eforturile și își potențează timpul și efortul la fel cum faceți și voi. Pentru ca acest lucru să se întâmple, toți trebuie să „cânte având în față aceeași partitură".

Să ne gândim la unul dintre cele mai bune exemple de amplificare a rezultatelor pe care îl găsim în prezent în lume. Închideți ochii. Imaginați-vă că stați la tejgheaua unui McDonald's. Fără să vă deschideți ochii, spuneți-mi unde sunt cartofii prăjiți. Arătați în direcția în care se prepară băuturile răcoritoare cu lapte și fructe. Unde sunt hamburgerii? Majoritatea celor care citesc această carte trăiesc în zone diferite și, totuși, răspunsurile (corecte) sunt aceleași. Cartofii prăjiți sunt în stânga, sucurile la dreapta, iar hamburgerii cam pe la mijloc.

Știm cu toții ce afacere de succes este McDonald's-ul. Dar câți dintre voi ar spune că ei fac cei mai buni hamburgeri pe care i-ați gustat vreodată? Datorită vari-

atelor voastre preferințe personale, unii dintre voi vor spune probabil „Da," în timp ce alții ar putea răspunde „Nu." Totuși, în ciuda acestui lucru, cum ați putea explica motivul pentru care ei vând mai mulți hamburgeri și cartofi prăjiți pe zi decât vând majoritatea restaurantelor de-a lungul întregii lor perioade de funcționare?

Ei și-au *amplificat* puterile și au creat un sistem de *înmulțire* care s-a dovedit a fi eficient în vânzarea rapidă a mâncării. (Ei se adresează de asemenea copiilor, și îi atrag în grupuri mari, de cele mai multe ori având lângă ei părinții cu portofelele deschise în mâini!) Indiferent în care parte a lumii vă aflați, atunci când pășiți pe sub acele arcade aurii știți exact ce anume urmează să primiți — dacă sunteți un client fidel al McDonald's -ului.

Secretul este sistemul și va fi întotdeauna

Atunci când prietenul meu Paul și-a aruncat pentru prima dată privirea asupra afacerii mele, nu reușea să înțeleagă. Pe de o parte i se spunea că, pentru a avea succes, trebuia să fie dispus să facă lucruri care difereau un pic de munca lui normală. Acest lucru îi părea perfect logic. Apoi i-au spus că, dacă urma să copieze pur și simplu ceea ce făcuseră cei de dinaintea lui, ar fi avut succes mai rapid. Partea asta el nu o mai înțelegea.

El obișnuia să presupună că, pentru a avea succes, trebuia să încerce doar să se îndepărteze în vreun fel de ceea ce nu își dorea — ceea ce însemna „să se mulțumească" doar cu ceea ce avea deja — în loc să se *îndrepte spre* ceva ce dorea cu adevărat. Acesta era, evident, rezultatul faptului că făcea ceea ce făceau „toți ceilalți". Paul a învățat că, pentru a avea succes, el tre-

buia să se concentreze asupra visului său și să se îndrepte spre împlinirea lui, în loc să se lase împins de colo-colo de circumstanțe.

Succesul pe termen lung în această afacere este un rezultat al urmării consecvente și persistente a unui model de succes. Acesta poate fi copiat de oricine care posedă dorința, hotărârea și disciplina de a urma această cale pentru a obține rezultatele pe care le dorește. Din nefericire, multora dintre acești oameni le lipsesc una sau mai multe dintre aceste calități, și nu ajung niciodată până la capăt, adică își dau demisia din propria lor afacere! Prin urmare, în afaceri, ceea ce poate să pară ca fiind un grup masiv de oameni care se copiază unul pe celălalt, reprezintă pur și simplu, oameni ce copiază un sistem de succes — destul de asemănător cu ceea ce fac posesorii de francize McDonald's. Dacă oamenii din afara acestei afaceri ar fi duplicat principiile de succes care au existat de secole întregi, viețile lor și ale celor din jurul lor ar fi fost deja mai bune.

Paul nu a înțeles acest lucru, până când persoana care i-a prezentat această afacere nu l-a întrebat pentru prima oară următoarele: „Paul, dacă timpul și banii nu ar reprezenta o problemă, ce ți-ar plăcea să faci în doi sau trei ani?" Probabil că arăta ca un cățeluș încurcat, aplecând capul într-o parte și încercând să găsească răspunsul la acea întrebare. La drept vorbind, Paul, la fel ca mulți alții, nu se gândise prea mult dincolo de momentul salariului pe luna respectivă, darămite la câțiva ani de atunci înainte.

Dar următoarea întrebare a reușit să îi limpezească ceața din minte: „Dacă nu îți dorești nimic special de la viață, de ce crezi că ai fi dispus să muncești ceva în plus?" Din nou, Paul nu știa ce să răspundă. Dar a înțe-

les că i se pusese în față o provocare. Dacă nu putea să găsească un motiv pentru care să iasă din situația în care se afla, ce scop ar fi avut să acționeze diferit decât până atunci? A rămas fără cuvinte pe moment.

Cu ajutorul prietenului său, Paul a început să își reinstaleze în minte și în inimă propriul sine, adică pe copilul din interior. Vă mai amintiți tânărul care nu cunoștea conceptul de limite? Copilul care își putea imagina pe vremuri că urma să fie jucător la baza întâi în echipa sa favorită de baseball de liga întâi sau că urma să descopere lucruri noi spre beneficiul întregii lumi? Tânărul care se putea ridica deasupra oricăror limite stabilite de un adult, doar închizând ochii și imaginându-și cum se îndeplinea dorința lui?

Apoi prietenul lui Paul i-a împărtășit secretul — „comoara ascunsă" — care putea transforma în realitate orice muncă era dispus să facă. Secretul care îl făcea se gândească din nou cu încântare la ceea ce era posibil. El i-a spus lui Paul că, dacă era dispus să imite pur și simplu activitatea oamenilor care avuseseră deja succes în această afacere și să repete din nou și din nou procesul, el putea să câștige. Dacă era dispus să împărtășească cele învățate cu suficienți oameni și să îi ajute să ajungă acolo unde doreau, el putea obține toate lucrurile pe care le visase. Uau!

Partea cea mai bună a fost aceea că Paul a descoperit că toate aceste lucruri se făceau într-un sistem simplu. Un sistem pe care, virtual, oricine care poate visa îl poate duplica. Un sistem care vă oferă de asemenea mentori cărora le pasă de voi, care sunt dispuși să vă susțină și să vă ghideze spre împlinirea viselor voastre — totul complet gratuit. Tot ceea ce vă cer este ca voi să fiți dispus să îi învățați, la rândul vostru, pe alții ceea ce

ați învățat. Și minunat este că acest lucru vă va face pe voi, dar și pe ei, să vă dezvoltați.

Sistemul de susținere vă pune la dispoziție multe unelte pe care puteți să le cumpărați, dacă doriți. Există casete audio, pe care le puteți asculta oricând. Acestea vă pot educa și inspira în același timp. De cele mai multe ori oameni care provin din medii asemănătoare vouă și care au avut de înfruntat provocări similare, sunt înregistrați în timp ce vorbesc la seminarii despre modul în care au urcat pe treptele succesului. Ascultând aceste lucruri în mașina voastră puteți realiza o „școală pe roți". Acest lucru vă permite să învățați în propriul vostru ritm, utilizând în avantajul vostru acel timp prețios.

Există de asemenea și cărți pozitive. Puteți citi cărți scrise de și despre oameni care au obținut succesul de-a lungul propriei vieți. Unele conțin principii de succes și povești care vă inspiră, altele pot fi biografii și povești de interes uman. Fiecare carte este aleasă pe baza capacității ei de a vă îmbogăți viața și a vă continua dezvoltarea personală și a afacerii voastre.

Puteți de asemenea să participați la seminarii și alte întâlniri. Aceste evenimente îi aduc în față pe adevărații eroi ai acestei afaceri. Aveți ocazia să îi ascultați și să-i întâlniți pe cei care au făcut ceea ce era necesar pentru a-și atinge scopurile. Ei au ajutat suficient de mulți alți oameni să dobândească succesul pe care aceștia și-l doreau și, drept rezultat, au avut ei înșiși succes. Acești oameni își spun povestea și relatează cum au depășit obstacolele. Ei mai împărtășesc, de asemenea, idei de construire a afacerilor, care să vă inspire și să vă învețe, care să vă facă să înțelegeți că și voi puteți reuși.

Intrați pe internet...

Ceea ce este nou și provocator este faptul că acum și voi aveți la dispoziție internetul. Acesta vă oferă posibilitatea să comunicați practic instantaneu cu oamenii care vă pot ajuta, ca și cu aceia pe care îi puteți ajuta voi. Informațiile privind ultimele produse, dar și alte mesaje, pot fi trimise efectiv către milioane de oameni pur și simplu apăsând un buton. Produsele pot fi comandate pe internet, din confortul casei voastre, și vă pot fi livrate direct la ușă. Dar adevărata frumusețe a acestui sistem este faptul că și internetul însuși este opțional. Exact. Ca un om de afaceri independent, voi faceți această alegere. Întâi de toate aceasta este afacerea voastră și nimeni nu vă poate forța să folosiți internetul, produsele sau sistemul de succes dacă nu doriți să o faceți. Dar reamintiți-vă ceea ce s-a spus mai înainte privind succesul ca fiind dat de simpla urmare a unei cărări bătute. Puteți încerca să mergeți pe urmele pașilor celor care au trecut pe acolo înaintea voastră sau puteți încerca să trasați noi cărări. Puteți să mergeți de unul singur în cel mai dificil mod sau puteți alege să urmați calea deschisă de alții și să primiți ajutorul acelora care au făcut deja această călătorie. Este la latitudinea voastră și a nimănui altcuiva.

Îndrăzniți să visați

Nu au trecut decât câteva zeci de ani de când tehnologia ne-a oferit posibilitatea să vorbim cu cei aflați la mare distanță, pe care îi puteam auzi ca și când ar fi fost în aceeași cameră. Telefonul a revoluționat afacerile. Dar, mai mult decât atât, *oamenii* care au înțeles potențialul telefonului și au fost dispuși să

riște un eșec în timp ce căutau cel mai bun mod în care putea fi folosit acesta, au fost chiar aceia care au creat această revoluție. Telefonul este doar un instrument pe care îl folosesc oamenii. Nu poate face nimic de unul singur. În lipsa oamenilor el zace pur și simplu acolo.

Apoi a apărut faxul și ne-a permis să trimitem instantaneu documente întregi în toată lumea. O nouă revoluție? Este cu siguranță un excelent dispozitiv electronic. Dar, din nou, cei ce aduc noutatea sunt oamenii din spatele lui, ca și cei care îl folosesc în mod creativ.

Iar acum avem internetul — un absolut minunat vis electronic devenit realitate. Poți vorbi, scrie, trimite documente sau conduce afaceri cu mii (sau chiar milioane de oameni) simultan. Majoritatea sunt uimiți la gândul unei asemenea puteri, dar un nou grup de revoluționari își fac afacerile să explodeze folosind acest instrument puternic. Dar, din nou, este vorba de oamenii care *folosesc* această unealtă pentru a-și construi cu ajutorul ei succesul.

Un alt nume pentru un revoluționar este acela de visător. O persoană care îndrăznește să viseze își deschide viața unei mulțimi de posibilități.

Indiferent dacă este vorba despre telefon, fax, sau, acum, de puterea autostrăzilor informaționale, acești visători văd în noile tehnologii faptul că le oferă noi unelte care, dacă sunt folosite corespunzător, pot schimba viața celor care le folosesc.

Fiecare realizare extraordinară începe cu un vis. Persoana care are cel mai mare succes în viață este aceea care are vise mărețe și acționează conform acestor vise. Aceste posibilități nu pot deveni realitate până când nu vă deschideți mintea în așa fel încât să le permiteți accesul. *Visând cedați în fața posibilităților*. Vă po-

ziționați de partea lui „Pot să o fac" în loc să fiți îngrădit în „Nu se poate întâmpla". Voi sunteți singurul care puteți să îl ștergeți pe „nu se poate" din dicționarul vostru!

S-a mai spus că întreaga lume este o scenă. Trebuie să decideți dacă doriți să participați la piesă sau să vă pierdeți vremea în rândurile spectatorilor. Ca o persoană care am apărut pe scenă ca orator, și am făcut parte și din audiență, vă pot spune următoarele: Cele mai puternice aplauze, și cele mai multe ovații și aclamații au fost acordate acelora care au riscat totul, s-au urcat pe scenă și și-au spus povestea.

„În prezent, cele mai bune oportunități (de a dobândi bogăție) se găsesc în distribuție. În ultimele două decenii, majoritatea marilor averi personale au fost acumulate de către oameni care au găsit modalități mai bune de a distribui lucrurile.“

Revista *Success*

Capitolul 6

Cum să nu te lași prins în trafic pe autostrada informațională

„Nu te lăsa furat de amănunte. Concentrează-te asupra locului în care vrei să ajungi și realizează saltul până acolo."

Pentru a face ceva bine, ajunge să începi

Indiferent dacă vă construiți propria afacere de mai mult timp încoace, dacă abia v-ați apucat sau încă mai analizați posibilitățile, folosirea tehnologiei internetului este extrem de incitantă. Unii dintre voi vă spuneți poate că, abia atunci când în sfârșit veți înțelege aceste lucruri și veți putea să le spuneți oamenilor despre ele, afacerea voastră va fi minunată.

Dacă gândiți așa, să nu fiți șocat atunci când una dintre cunoștințele voastre demarează această afacere alături de altcineva, care nu poate spune care este diferența dintre o pagină internet și o plasă de păianjen. Faptul că vă pregătiți nu o să facă pe nimeni să intre în afacerea voastră. Până când vă veți afla în fața unei persoane reale, veți avea doar o afacere bine exersată de o

singură persoană (sau două, dacă aveți un partener, cum ar fi soția sau soțul).

Din câte știu eu, nimeni nu a fost cooptat în acest gen de afaceri pentru că a repetat suficient, în așa fel încât să pronunțe perfect fiecare cuvânt și să aibă toate faptele și argumentele organizate într-o ordine precisă și perfectă, un plan perfect de afaceri. Dimpotrivă, este mult mai probabil că erau emoționați și vorbeau despre el din toată inima. Lor le păsa sincer de oamenii cu care îl împărtășeau și pe care îi ajutau să își descopere visele. Oricine înțelege cu adevărat această afacere, și este hotărât să construiască o afacere mare, știe că este vorba despre o rețea alcătuită din oameni, construită prin empatie, emoții, entuziasm și vise.

A vă păsa de alții și a le împărtăși plini de emoție sinceră ceea ce simțiți voi despre afacere și despre oamenii care vă ajută reprezintă cheile succesului. Acest lucru, alăturat emoției cu care vă exprimați, va avea un efect mai mare de a-i atrage pe alții să vi se alăture decât va reuși vreodată faptul că expuneți corect doate datele. Ei vor fi convinși datorită empatiei pe care le-o arătați, datorită entuziasmului și datorită propriului potențial, nu datorită „perfecțiunii" și a corectitudinii calculelor.

Gândiți-vă la asta. Pe câți dintre prietenii voștri i-ați face măcar să vă întrebe dacă există o ocazie de afaceri și pentru ei alături de voi dacă le dați doar o expunere în detaliu plină de date exacte, privind implicarea într-o afacere pe net? Se vor entuziasma dacă le prezentați o previziune de dezvoltare și datele noii tehnologii?

Ca să simplificăm, câți dintre prietenii voștri vă agreează datorită variatelor cunoștințe pe care le posedați? Își petrec ei oare timpul cu voi pentru că știu

că știți toate răspunsurile corecte și ascultă cu sfințenie fiecare vorbă a voastră? Probabil că nu. Nu cred că vă documentați înainte de fiecare întâlnire. Pur și simplu sunteți voi înșivă, nu? Unul dintre secretele construirii unei afaceri de succes este acela de a construi mai întâi o relație de prietenie, iar apoi de a construi o afacere pe baza ei.

Poate că sunteți îngrijorat în legătură cu faptul că tehnologia acestei afaceri se schimbă atât de rapid încât nu veți fi niciodată capabil să țineți pasul cu ea. Ei bine, nu vă speriați; nici nu trebuie! Puteți să învățați pe parcurs. Pur și simplu mergeți și împărtășiți și altora această oportunitate, iar tehnologia va avea grijă de ea însăși. Da, tehnologia este o unealtă minunată, dar nu ține la oameni. Acesta este momentul în care voi, elementul uman, intrați în joc. Deși puterea internetului poate fi folosită pentru a da aripi afacerii voastre, ea nu o poate construi în locul nimănui.

Chiar dacă mulți dintre oamenii pe care îi vedeți pot să arate bine, să sune bine și să miroasă bine la suprafață, țineți minte că, profund în adâncul lor, toți suferă într-un grad sau altul. Toți cei care trăiesc au de înfruntat unele situații, circumstanțe sau greutăți indezirabile. Și, ce credeți? Voi le puteți oferi o soluție care să îi ajute să îndrepte lucrurile și să le aștearnă un zâmbet pe față.

Pentru aceia dintre voi care doresc să exerseze înainte de a merge și a-i aborda pe oamenii de pe lista voastră, iată o sugestie. Ar putea să vă ajute să vă îmbunătățiți prezentările și poate să vă ajute să vă construiți afacerea.

În primul rând să vorbim despre metoda de a repeta. Este greu să exersezi ceva de unul singur, mai ales în fața unei oglinzi. Poate nu ar fi rău să faceți asta totuși

atunci când încercați pentru prima oară, doar ca să demarați. (Unii repetă în fața câinelui sau pisicii lor!) Dar cel mai bun lucru pe care îl puteți face este să repetați în fața altor oameni. Aveți nevoie ca cineva să vă evidențieze locurile în care ați putea să efectuați ajustări sau să schimbați modul în care spuneți anumite lucruri și chiar să vă arate unde anume ar trebui să vă opriți și să ascultați. Dar nu doriți să riscați în fața unui potențial client. Prin urmare cui îi veți vorbi?

Din moment ce majoritatea oamenilor își încep afacerea cu ajutorul unei liste, să creăm de asemenea și o listă a criticilor — oameni cărora le-ar face plăcere să vă critice abordarea și prezentarea. Ei vor fi brutal de sinceri și vă vor spune tot ceea ce ați greșit. Și, cine știe? Poate că vor fi interesați și vor dori oricum să vi se alăture, voi și oportunității voastre. Dar indiferent de ceea ce vor spune sau face, nu vor avea absolut nicio influență asupra listei voastre de posibili parteneri, pentru că, dintru bun început, ei nu se vor afla pe această listă!

Acum luați un creion și o hârtie. Fără să vă gândiți sau să analizați, scrieți numele tuturor celor la care vă puteți gândi, care nu vor fi niciodată interesați de orice ați avea de spus. Aceștia sunt cei despre care ați ajuns la concluzia că nu vor fi *niciodată* interesați în nimic de genul acesta.

Aceștia sunt cei pe care puteți practica. Fiecare tehnică nouă. Fiecare îmbunătățire adusă afacerii voastre. De fiecare dată când simțiți că abordarea voastră este un pic învechită. Iar acum, că aveți în trusa voastră de scule tehnologia internetului, poate că doriți chiar să vă întoarceți și să „practicați" pe toți aceia care v-au spus deja că nu erau interesați înainte ca internetul să facă parte din afacerea voastră.

Realitatea este că trebuie să exersați practic. Să munciți cu oameni reali și să aveți o experiență efectivă sunt singurele moduri de a deveni mai bun. Dacă faceți orice altceva veți obține prea puține rezultate sau niciunul. Trebuie să riscați să faceți greșeli și să riscați posibile respingeri înainte de a putea spera să aveți succes. (Altfel veți sfârși având o prezentare minunată, plină de date, care poate fi ținută doar în fața oglinzii, a câinelui sau a pisicii!) Prin urmare, fiți încântat și mergeți să împărtășiți și altora afacerea voastră. Nu încercați să fiți perfect atunci când prezentați. Trebuie doar să vă pese de alții și să le arătați cum pot avea și ei o viață mai bună. Dacă e să vă încurcați un pic, acest lucru nu va duce, oricum, decât la dezvoltarea legăturii dintre voi. Așa că relaxați-vă pur și simplu.

Atitudine, atitudine, atitudine

Una dintre cele mai bune modalități de a atrage oamenii este atitudinea voastră pozitivă. Un mod de gândire optimist și inovativ și o atitudine încrezătoare. O atitudine limitată și speriată pot afecta o sală plină de oameni.

Câți dintre voi au auzit că trebuie să aveți o atitudine pozitivă? V-ați săturat de asta? Câți dintre voi au de fapt o atitudine negativă în privința atitudinii pozitive? Vă înțeleg perfect — am cheltuit odată o grămadă de bani cumpărând toate acele programe de dezvoltare a unei atitudini pozitive care existau pe piață. Dar ele nu au funcționat. De ce? Pur și simplu pentru că nu am înțeles forța atitudinii mele. Dacă aș fi înțeles-o, puteți fi siguri că aș fi fost mai atent și aș fi avut mai mult succes mai rapid!

Realitatea este că faptul că aveți o atitudine mentală pozitivă funcționează cu adevărat. Nu doar că funcționează, dar este cheia succesului vostru în această afacere, ca și în orice altceva în viață. Ea poate să schimbe o sală plină atunci când intrați în ea, și într-adevăr o face. „Atitudinea unei săli" este media atitudinii fiecăruia din sală la un moment dat. De exemplu, să spunem că nota „unu" este dată unei atitudini negative, iar cu „zece" se punctează o atitudine pozitivă, și această notă se schimbă prin faptul că voi intrați în cameră. Să presupunem că ați mers la lucru și, în camera pentru cafea, erau nouă oameni, iar fiecare dintre ei avea o atitudine de nota „unu". Nu făceau nimic altceva decât să bârfească, să se plângă și să se văicărească, la fel ca de obicei. Voi intrați simțindu-vă stăpânul universului și aveți o atitudine de nota „zece". Dacă adunați acum nota atitudinii fiecăruia și faceți media, aceasta a trecut de la „unu" la „doi". Prin urmare, prin simplul fapt că *voi* ați intrat într-o cameră ați dublat atitudinea pozitivă din ea.

Acum este posibil să gândiți: „Poate ar fi fost mai bine dacă nu intram în camera pentru cafea, pentru că atitudinea negativă ce umple camera m-ar putea afecta și pe mine negativ". Aveți dreptate! Cea mai inteligentă mișcare este aceea de a vă asocia cu oameni care au o atitudine pozitivă, ori de câte ori este posibil. Doriți să vă umpleți mintea de idei pozitive pe cât de tare puteți. De asemenea, audierea casetelor pozitive și citirea cărților pozitive vă ajută să înlocuiți orice gând negativ pe care l-ați putea avea cu vise, obținând idei pozitive.

O atitudine nemaipomenită vă ajută să dobândiți încredere. Aceasta este cheia de care aveți nevoie pentru a descuia și a dezvolta visele mărețe. O atitudine

pozitivă transformă acele idei care erau vise irealizabile în posibilități reale. Vă ajută să vă concentrați asupra posibilităților în loc să vă concentrați asupra problemelor. Dacă lucrurile nu decurg atât de bine cum plănuiseți voi, încrederea voastră — și mai ales visele voastre — vă vor ajuta să continuați să fiți motivat în așa fel încât să perseverați. Iar acesta poate fi singurul lucru de care aveți nevoie pentru a vă face visele să devină realitate — acel impuls în plus. Odată ce descoperiți puterea atitudinii pozitive, vă veți simți slăbit fără ea și veți face tot ceea ce este posibil ca să o redobândiți. După cum spune vechea zicală, „atitudinea și nu aptitudinea ta îți determină altitudinea în viață."

„Cei care urmează gloata" și „cei care își urmează visele"

În această afacere trebuie să vă concentrați asupra visului vostru — nu asupra detaliilor. Oamenii care caută constant detalii pentru a strânge toate faptele, temându-se ca nu cumva să greșească, deseori trec pe lângă bucuriile vieții fără să își dea măcar seama. Acești oameni tind să urmeze gloata. Ei o fac orbește, fără să se uite vreodată în jur să vadă dacă există alte opțiuni.

Iată o scurtă poveste care dovedește cu adevărat acest lucru. Este vorba despre o excursie pe care am făcut-o în orașul New York, călătorind pe autostrada 95.

Când intrați în statul New York, de pe autostrada 95, venind dinspre sud, vă apropiați de un grup de ghișee de colectare a taxei de autostradă. Aceasta este unul dintre cel mai mari grupuri de ghișee pe care l-am văzut vreodată. Există peste tot benzi, dintre care să alegi, astfel încât să plătești și să îți continui călătoria.

Aproape de fiecare dată când mă apropii de ele observ destul de multe benzi pe care s-au format cozi. De asemenea observ că există două sau trei benzi funcționale pe care nu le folosește nimeni.

Schimb direcția și merg pe una dintre benzile libere, plătesc taxa, și plec mai departe. Este logic, nu? Totuși văd mereu oameni care schimbă direcția ca să intre pe una dintre benzile aglomerate. De ce? Presupun că se gândesc că ar pierde ceva. Cei care „urmează gloata" se concentrează în general asupra a ceea ce le stă drept în față — ei au tendința de a urma mulțimea. Pe de altă parte „cei care își urmează visele" rămân concentrați asupra destinației spre care se îndreaptă și caută cea mai bună cale de a ajunge acolo.

„Viața este o autostradă. Plăcerea pe care o obțineți depinde de banda pe care o alegeți."

Cea mai ușoară, și de fapt singura cale de a vă atinge destinația este aceea de a vă concentra asupra destinației. Atunci când păstrați în minte direcția în care vă îndreptați, vedeți lucrurile în perspectivă, iar gropile și căile ocolitoare de pe parcursul drumului nu mai au importanță. Cei care își ating visele înțeleg că fiecare pas îi aduce mai aproape de locul unde doresc să fie și, pe măsură ce se apropie, se fortifică și devin chiar mai decișii să își atingă țelul sau visul.

Diferența dintre cineva care urmează gloata și un om care își atinge visele este simplă — *este decizia*. Atâta tot. Oricine care vrea să aibă succes poate începe hotărând pur și simplu să facă acest lucru. Faptul că nu vă agățați de detaliile minore și vă concentrați asupra a ceea ce

considerați că este scopul vostru ultim vă va face o persoană care își îndeplinește într-adevăr visele.

Orice lucru pe care merită să îl aveți merită și efortul depus pentru a-l obține. Cei care urmează mulțimile sunt obișnuiți cu răsplata instantanee. Se concentrează să fie plătiți astăzi pentru ceea ce muncesc astăzi. Cel care își îndeplinește visele este interesat doar de plata finală. Aceasta este cea care va avea grijă de el și de cei din jurul său în moduri pe care unul care urmează mulțimile nici nu le poate înțelege.

Expresia „numărul de oameni din jurul tău îți acordă siguranță" nu se referea la visători. Cred că este potrivită pentru antilopele din câmpiile africane bântuite de lei, dar nu și pentru oameni. Majoritatea noastră au anumite temeri legate de moarte și actul de a muri. A mea este ca moartea mea să nu reprezinte nimic pentru nimeni. Vreau să afectez viețile a cât mai mulți oameni. Dar voi? Cei care își ating visele își lasă amprenta.

Sunteți un spectator?

Am crescut chiar la periferia New York-ului. În fiecare zi auzeai unde erau ambuteiajele și cât de mult întârziau oamenii care se duceau spre sau se întorceau de la muncă. Uimitor este faptul că, de multe ori, ceea ce cauza blocajelor de trafic nu era ceea ce v-ați putea imagina.

Nu era vorba de avarierea unei mașini sau de un accident. Erau oamenii care încetineau ca să vadă ce anume se întâmpla. Simțeau necesitatea să privească întreaga situație — poate pentru ca să discearnă detaliile. În orice caz, dacă erați lângă sau în spatele lor urma la rândul voi să fiți blocați în trafic.

În fiecare zi, aceleași locuri păreau să se aglomereze. Cei care doreau cu adevărat să ajungă la destinație își

făceau planuri alternative. Plecau puțin mai târziu sau puțin mai devreme. O luau pe rute ocolitoare. Atitudinea lor pozitivă de a se gândi la diferite posibilități îi făcea să se concentreze asupra destinației lor. Ei caută mereu căi mai bune de a ajunge și sunt dispuși să riște apucând-o pe rute diferite.

Presupun că asta este ceea ce îl face unic pe cel care își atinge visele — liderul. Majoritatea oamenilor sunt prea ocupați să urmeze restul mulțimii și nu sunt dispuși să își asume vreun risc. Asta este foarte regretabil, pentru că succesul este o călătorie minunată pe care o poate face oricine. Tot ceea ce trebuie să facă este să se uite înainte și să se concentreze asupra punctului în care dorește să ajungă.

Nu vă blocați privind doar minunatele schimbări pe care tehnologia le aduce în această afacere. Folosiți abordarea „fii gata, țintește, trage ". Pornește la drum cu ceea ce ai atunci când ai. Ia ceea ce ai și mergi și împărtășește cu cât mai mulți oameni.

Lucrurile noi care vor apărea în timpul călătoriei vor aduce cele mai multe beneficii celor care folosesc ceea ce există deja cât pot ei de bine. Alegeți-vă propria bandă de mare viteză! Nu vă cramponați de problemele și provocările vieții voastre. Fixați-vă ochii pe visul vostru și deveniți o parte vitală a soluției pe care o oferă acest tip de afacere.

Acționați cu un scop

De ce faceți ceea ce faceți? Puneți această întrebare majorității oamenilor, iar ei vă vor răspunde probabil că „sunt obligați". Au nevoie de slujba lor ca să își plătească facturile. Ei lucrează pentru altcineva pentru că asta cred ei că trebuie să facă.

A vă ocupa de nevoile voastre din prezent este important. Dar cum rămâne cu ziua de mâine? Cum puteți ști ce vă rezervă viitorul dacă nu faceți pașii necesari pentru a vă asigura că ceea ce doriți vă va sta la dispoziție atunci când veți avea nevoie? V-ați gândit vreodată la posibilitatea ca ceva să se întâmple cu voi, împiedicând ca aceste lucruri să aibă loc?

Dacă vă bazați pe planurile altora, adică ale patronului vostru sau ale altcuiva pentru viitorul vostru, atunci cine are controlul? Realitatea este că majoritatea oamenilor își vor schimba carierele de trei ori și vor lucra într-o medie de zece slujbe înainte de a împlini 65 de ani. Cum să vă puteți dezvolta o pensie la orice companie dacă nu lucrați acolo o perioadă suficient de îndelungată?

Dacă doriți să conduceți o afacere nu imitați magazinul de dulciuri din zonă. Faceți ceea ce fac marile corporații: diversificați. În timp ce vă câștigați salariul, folosiți puterea internetului pentru a vă ajuta să împărtășiți această afacere minunată cu alții. Creați un venit rezidual pe termen lung care poate fi al vostru, indiferent ce tip de pensie veți avea sau nu.

Ieșiți din blocajul rutier al vieții de zi cu zi și intrați pe banda rapidă care vă duce unde doriți să ajungeți. Puteți ajunge acolo mai rapid și evitați riscurile unui accident major. Drumul spre succes este mai puțin aglomerat, în caz că nu ați observat!

„Dacă ați putea crea un venit rezidual lunar de 3 000 de dolari, acest lucru ar fi echivalent cu a avea depuși în bancă aproape 900 000 de dolari la care să primiți dobândă.“

Capitolul 7

Cel mai important ingredient

„Oamenii care se folosesc de tehnologie ca să înainteze pot ajunge mai rapid la destinație."

Produsele tuturor sunt noi și îmbunătățite

Doar pentru că cineva sau vreo reclamă spune că ceva este mai bun nu înseamnă neapărat că așa este. Succesul sau lipsa lui se bazează pe cea mai puternică forță de marketing din lume — *vorba care trece din gură în gură*. Ce spun grupuri mari de oameni despre lucrul acesta sau celălalt? Sunt încântați? Sunt sceptici? Îl folosesc ei înșiși?

Această afacere a fost întotdeauna o oportunitate cum nu există alta mai bună. Plusul de forță adus prin folosirea internetului demonstrează pur și simplu disponibilitatea ansamblului furnizorilor și conducătorilor acestei afaceri de a capta oportunități — de a vă ajuta să aveți mai mult succes punându-vă la îndemână un nou instrument eficient.

Folosirea sau nu a internetului este doar alegerea voastră. Fiți liniștiți, a fost testat și cercetat cât se poate de aprofundat. Va face ceea ce pretinde că face, *dacă și*

voi faceți ceea ce trebuie să faceți. Trebuie să explicați această oportunitate cât mai multor oameni posibil și să le faceți cunoscută puterea internetului și modul în care acesta ar putea să însemne un viitor mai bun pentru ei.

Afacerea voastră se dezvoltă sau stagnează în funcție de un singur element — voi înșivă. Voi sunteți cel care trebuie să o lanseze și să îi creeze o fundație solidă pe care să crească și să înflorească. Veți face tot ceea ce se poate face pentru a deveni, voi împreună cu afacerea voastră, atractiv pentru alții? Simplul fapt că știți cum să faceți un lucru în cel mai bun mod posibil nu face niciodată ca acesta să se deruleze de la sine. A înțelege și a vă angaja față de „Scopul" pentru care îl faceți este ceea ce poate crea din movile de noroi reședințe impunătoare, miracole din posibilități și triumfuri din dificultăți.

Majoritatea oamenilor pot înțelege ce ar trebui să facă dacă ar avea oportunitatea să ajungă acolo unde doresc în viață. Din nefericire, majoritatea nu vor depune efortul consecvent de a face ca acest lucru să se întâmple. „Modalitatea" există, dar visul — motivul de a face ceea ce trebuie făcut — lipsește deseori. Poate este doar ascuns sub anii în care s-au complăcut și în care nu au crezut că este posibil să devină realitate, că este „imposibil de atins" — nerealist. Lucrul minunat este acela că voi aveți acum ocazia de a redeștepta visele multor oameni (inclusiv ale voastre înșivă dacă este necesar) într-un mod extrem de pasionant. Visele sunt combustibilul acestei afaceri.

Există oameni care au avut succese incredibile în acest tip de afacere. Unii dintre ei vă vor spune că

motivul pentru care au fost capabili să aibă succes este acela că un om ca voi a avut o părere suficient de bună despre ei ca să le câștige încrederea și să le spună că o puteau face. Unii dintre ei povestesc istoria începutului lor umil și spun că a fost pentru prima dată în viață când cineva a crezut cu adevărat în ei și i-a ajutat să își atingă visele. Compasiunea și încrederea voastră într-o altă persoană, asociată cu puterea internetului poate reprezenta o combinație extrem de puternică.

Trebuie să faceți prima „investiție"

Să spunem că doreați să începeți o afacere convențională. Ar trebui să aveți cel puțin un produs sau serviciu, documentația necesară, un loc în care să vă desfășurați activitatea și poate alte câteva lucruri. Cea mai importantă resursă de care ați avea nevoie ca să demarați ar fi banii. Dar dacă nu îi aveți unde v-ați putea duce?

Mai mult decât probabil că ați apela la o bancă pentru un împrumut. Dar, înainte de a vă lua în considerare cererea vor exista unele lucruri pe care băncile vor dori să le știe. Lucruri de genul: v-ați refinanțat ipoteca pe casă? V-ați scos banii strânși prin asigurarea de viață, ați vândut vreo acțiune sau obligațiune sau ați făcut orice altceva prin care să obțineți capital? Vă vor întreba în fond „Ce anume ați pus *voi* la bătaie în această aventură?"

Dacă ați făcut deja o investiție substanțială este mult mai probabil că vor fi suficient de interesați pentru a trece la pasul următor. Esențialmente, investiția voastră personală inițială ar atrage un alt investitor — banca. Dacă ei au sentimentul că ați investit suficient

într-o idee în care credeți, este mult mai probabil să se gândească să investească și să riște alături de voi. Dacă sunteți dispus să protejați (și să construiți pe această bază) banii pe care i-ați investit deja, banca ar putea decide că este suficient de întemeiat să presupună că și investiția ei ar fi protejată la rândul ei.

Dacă v-ați vinde casa și a-ți *investi* în dotări sau într-un aspect îmbunătățit ați atrage probabil mai mulți cumpărători decât dacă nu ați face asta. Un automobil murdar pus în vânzare nu atrage la fel de mulți cumpărători precum unul în care proprietarul a investit pentru a-l curăța bine. Investițiile bune pot să-i atragă pe cei care vor investi ulterior.

În exemplele anterioare *voi* ați investit *mai întâi* în afacerea voastră și *apoi* ați atras alți investitori care au investit ulterior. Este un fapt real că rezultatele bune au loc cu mult mai rapid atunci când există și alți oameni care să investească în ideea voastră. „Investitorii" externi sunt esențiali pentru dezvoltarea pe termen lung și pentru succes.

Acum, poate nu ați inițiat niciodată o afacere convențională și nu ați citit atât de mult ca să învățați să vă vindeți casa sau mașina, nu-i așa? Așa că, poate vă întrebați: „Cum se aplică acest lucru unei persoane de afaceri independente?" Pur și simplu trebuie să investiți în *voi înșivă*. Iar, pe parcurs, trebuie să înțelegeți ceva mai multe despre natură.

Tot ceea ce există pe această planetă dintre cele care trăiesc și cresc fac acest lucru dinspre interior spre exterior. Aportul de nutrienți creează creșterea din interior, dezvoltarea se face prin expansiune spre exterior. Atunci când mâncăm alimentele potrivite în timp ce creștem pentru a deveni adulți ne putem bucura de o creștere sănătoasă. Dimpotrivă, treceți pe o dietă de

înghețată Rocky Road și ciocolată și priviți ce se întâmplă. Ceea ce primim din exterior determină, deseori, „înfățișarea" noastră.

Acum să luăm în calcul elementul uman. Fiecare dintre noi are capacitatea de a gândi și a visa. Ce tip de „hrană" este necesară pentru a continua să facem asta? Trebuie să ne hrănim atitudinea. Da, vă puteți alimenta în vederea obținerii unei atitudini pozitive.

După cum am discutat mai devreme, elemente de tipul educației continue, recomandate de liderii afacerii voastre, pot sta la căpătâiul atitudinii pe care o aveți. Vorbim despre lucruri precum cărți, casete și seminarii care să vă ajute să vă dezvoltați. „Dar" — întrebați poate voi — „Chiar merită să îmi cheltuiesc banii și timpul pe atitudinea mea?" Gândiți-vă la următoarele. Cum vă puteți aștepta ca altcineva (oamenii care vă ajută) să fie dispuși să investească în succesul și dezvoltarea voastră, dacă voi înșivă nu sunteți dispus să o faceți? Dacă nu țineți la visul sau scopul vostru suficient pentru a investi în voi înșivă, de ce ar trebui să o facă oricine altcineva?

Ce este o investiție?

Poate că termenul investiție este puțin cam înfricoșător. Poate că percepeți „investiția" ca pe ceva pe care doar oamenii de succes și bogați și-l pot permite. Să vedem dacă următoarea definiție vă ajută: *o investiție este realizată din mici contribuții de-a lungul unei perioade prelungite de timp care produc un rezultat mai mare decât suma totală a tuturor investițiilor*. Nu mulți sunt cei care investesc ceva într-o zi și apoi retrag a doua zi. A investi în voi înșivă — în atitudinea voastră și în

nivelul abilităților voastre — este un proces care, cu cât durează mai mult, cu atât vă face mai puternic și mai atractiv față de alții.

Primul pas este să identificați ce tipuri de investiție în voi înșivă vă vor aduce cele mai mari dividende. În primul rând avem cărțile și casetele avizate de către liderii voștri. Casete pentru momentele în care călătoriți cu mașina sau celelalte perioade în care faceți altceva — poate că mergeți, munciți prin casă, și vă pregătiți să mergeți la muncă sau la culcare. Cărțile sunt pentru alte perioade — pauze de masă, la serviciu sau acasă. Știați că, dacă citiți numai 15 minute pe zi, pe întreaga perioadă a vieții voastre, veți fi citit suficient ca să obțineți echivalentul unei diplome universitare? Duceți întotdeauna cu voi o carte pe care să o citiți atunci când aveți de așteptat câteva minute, ca, de exemplu, când aveți programare la doctor. Individul mediu din Statele Unite citește o carte pe an. Imaginați-vă cât de multe lucruri în plus față de ei veți putea face atunci când citiți o carte nouă în fiecare lună!

Seminariile sunt o altă investiție pe care o puteți face în voi înșivă. Există seminarii în care vă petreceți o zi ascultându-i pe oamenii care au plecat din punctul în care sunteți voi și care au sosit acolo unde voi doriți să ajungeți. Aici puteți fi inspirat să vă puneți în mișcare, puteți învăța cele necesare pentru a evita greșelile care au fost deja făcute și ce să faceți ca să maximizați rezultatele eforturilor voastre. Și auziți toate acestea de la oameni care nu vorbesc doar teoretic. Ei chiar au făcut-o. Ei au făcut greșelile și și-au dezvoltat puterea de a înțelege că erau greșeli. Alt avantaj este acela că veți sta între oameni care au vise și scopuri, exact ca și voi. Acesta este un sistem de susținere

remarcabil pentru o investiție extrem de mică de timp și bani.

Odată ce ați realizat că nimic și nimeni pe lume nu merită mai mult să investiți decât în voi înșivă, veți face primul pas. La scurt timp după ce începeți călătoria ați putea fi surprins cât de mulți oameni vor pătrunde în viața voastră, oameni care vă vor ajuta să ajungeți acolo unde doriți.

Nimic nu funcționează! — adică nimic cu excepția oamenilor — și totul începe cu voi

Pe ce ați pus mâna? După ce ați aruncat o privire la tot ceea ce s-a spus aici și luând în calcul posibilitățile, cu siguranță că sunteți incitat. Este o oportunitate în care aproape că nu aveți cum să eșuați — ceva în care nici nu este nevoie să vă puneți capul la contribuție! Totuși, există mult mai multă informație disponibilă decât aceea pe care o pot acoperi eu prin această carte — iar aici este momentul în care intră în joc conducătorii voștri. Totuși, prin ea însăși, informația nu are nicio valoare. Noi toți trebuie să aplicăm ceea ce am învățat ca să avem succes.

Aveți sprijinul uneia dintre companiile cele mai respectate din lume. Ea s-a unit cu sute de alte companii cu o reputație ireproșabilă, oferind mii de produse, cu o garanție de returnare a banilor fără nicio condiție. În ciuda acestui fapt, aceste companii nu vă pot ajuta fără implicarea, hotărârea și ambiția voastră...

Ele s-au strâns laolaltă pentru a crea cea mai mare oportunitate de rețea cunoscută vreodată. Veți fi capabil să contactați orice număr de oameni într-o „clipă."

Ei pot fi clienți, membri sau alți proprietari independenți de afaceri ca și voi. Veți fi capabil să vă monitorizați dezvoltarea și activitatea propriei afaceri oricând, oriunde și să vă țineți la curent cu informațiile de ultim moment. Dar voi sunteți cel care trebuie să facă pașii necesari pentru a obține informația.

Sistemul de susținere vă poate furniza materiale precum cărțile, casetele audio, cd-uri și literatură. Programe ale sesiunilor de instruire, seminarii, convenții, evenimente sponsorizate de conducători și alte informații valoroase și actualizări. La seminarii și convenții puteți învăța, vă puteți dezvolta și puteți celebra succesele obținute de voi și de alții. Puteți să îi puneți în contact pe toți participanții la afacerea voastră cu tot ce le oferă sistemul. Puteți de asemenea să găsiți mentori care vor lucra cu voi, vă vor încuraja și ghida la orice nivel doriți.

Dar dacă vă mulțumiți să aflați doar cine sunt acești mentori nu veți beneficia și de cunoștințele lor. Legați relații strânse cu acești conducători și învățați cât de mult se poate de la ei. Trebuie să promovați sistemul și tot ceea ce oferă el oamenilor voștri. Deși este adevărat că este opțional, aici se află totuși unul dintre ingredientele-cheie ale obținerii succesului în această afacere — a urma sistemul de succes.

Ar fi greu să digerați toate aceste informații fără a fi convins că este vorba despre ceva sigur. Este greu de înțeles cum ați putea eșua când aveți de partea voastră toate aceste lucruri. Totuși, dacă ele ar constitui un aluat de prăjitură gata de pus la cuptor, ar lipsi ingredientul principal.

Pentru a descoperi ingredientul lipsă, va trebui să verificați rețeta. Chiar și după ce coaceți câteva prăji-

turi, tot ar trebui, probabil, să vă reîmprospătați memoria din când în când. Cheia pentru toate acestea, unicul ingredient absolut necesar pentru succesul vostru vă așteaptă — este chiar în oglindă.

Fără *voi*, nimic din toate acestea nu funcționează. De fapt, nimic nu funcționează! Nimic, adică nimic cu excepția oamenilor — și totul începe cu *voi*. Voi trebuie să fiți forța conducătoare din spatele dezvoltării afacerii voastre. Voi sunteți cel care pune această informație în mâinile celor care caută o șansă. Dacă acest lucru nu se întâmplă, toată această minunată tehnologie și această oportunitate rămâne un „secret". Iar păstrarea acestor lucruri secrete nu doar că vă încetinește creșterea ci, de asemenea, refuză oamenilor pe care îi știți și pe care îi întâlniți o oportunitate care le poate schimba viețile.

Să nu înțelegeți greșit. Voi sunteți cel mai important ingredient pentru propriul succes. Cea mai mare investiție din lume sunteți voi. Odată ce v-ați încleștat din toate puterile de visul vostru și aveți o dorință arzătoare de a-l obține, vă veți da seama că sunteți dispus să faceți tot ceea ce este necesar ca să ajungeți acolo. Acesta este momentul în care alții vor apărea, într-un mod aproape „magic", și vă vor ajuta pe drumul vostru. Asta pentru că hotărârea voastră îi atrage și pe alții care să vă ajute să vă atingeți visul. Propria investiție în voi înșivă are un potențial de câștig aproape nelimitat. Meritați din plin să investiți în voi înșivă!

„Internetul se află într-o înflorire explozivă. Puteți să acționați și vă va propulsa. Sau puteți să nu faceți nimic și să fiți suflat la o parte odată cu praful lăsat în urmă de cei care vă depășesc.“

Capitolul 8

Puteți conduce!

„Puterea internetului este minunată. Alăturați-i puterea de a crea un exemplu excelent pe care alții să îl urmeze și ați putea avea rezultate nemaipomenite."

Liderii nu cresc în copaci

Să presupunem că nu puteți spune care este diferența dintre un motor de căutare și o lanternă. Dacă megabiții reprezintă ceva ce voi credeați că descrie cum anume să mănânci rapid un sendviș? Cantitatea de cunoștințe pe care o aveți în acest moment despre internet are prea puțină legătură cu mărimea succesului pe care îl puteți avea. Puteți învăța să deveniți un lider, după cum puteți să vă descurcați cerând niște instrucțiuni inițiale dacă vă sunt necesare, învățând pe măsură ce o faceți și cerând ajutor pe parcurs.

Din moment ce liderii nu poartă uniforme și ecusoane pe care să scrie „lider", cum veți ști când ați găsit unul? În primul rând trebuie să înțelegeți că experiența și cunoștințele nu fac neapărat un lider. Un adevărat lider este primul care admite că nu le știe pe toate —

liderii sunt modești. Una dintre calitățile care îi face să fie conducători este faptul că le pasă suficient de alți oameni ca să recunoască atunci când au nevoie de ajutorul altcuiva. Ei vor ca oamenii lor să obțină ceea ce le este necesar pentru a avea succes. Iar ei vor face tot ceea ce este necesar pentru a face ca acest lucru să se întâmple.

Atragerea liderilor este cheia dezvoltării afacerii voastre și îmbunătățirii vieții voastre, ca și a vieții celor cu care vă asociați. A-i găsi rapid, a-i introduce în sistem și a-i ajuta să se integreze în el poate accelera dezvoltarea afacerii voastre. Dacă vă petreceți timpul cu liderii care fac parte din această afacere de mai multă vreme, acest lucru vă va oferi o educație pe care nu o puteți obține din niciun fel de facultate. Absorbiți tot ceea ce puteți învăța de la ei pentru a vă construi afacerea.

Cum să deveniți un magnet pentru lideri

Construirea oricărei afaceri până la un nivel de succes necesită oameni cu talente de conducere. Atunci când decideți să vă construiți afacerea rapid, trebuie să vă completați afacerea cu lideri care pot și vor să vă potențeze eforturile și entuziasmul. Cum îi puteți găsi? Mai mult decât atât, odată ce îi găsiți, de ce ar dori ei să lucreze cu voi?

Sunt oare ei atrași de voi dacă spuneți lucruri de genul:

„Nu îmi place să citesc. Nu mi-a plăcut niciodată. Nu mă ajută cu nimic cărțile, oricum."

„Eu sunt prea ocupat ca să mă duc la seminarii, dar tu ar trebui să mergi. Pentru că tu ești nou."
„Sună-mă imediat ce ești pregătit să organizezi întâlniri. Atunci te voi putea ajuta."
„Eu nu sunt interesat în treaba asta cu internetul și nu cred că ești nici tu."

Voi v-ați încredința șansele voastră de succes cuiva care ar face asemenea afirmații negative? Într-o afacere construită pe principiul creșterii și înmulțirii, asta este ceea ce ați dori să copieze alții din grup? Nu ar evolua prea departe cu afacerea lor, nu e așa? Știu că eu nu aș face asemenea afirmații demoralizatoare. Dacă ați fi gândit în acest fel probabil că nici măcar nu ați fi citit această carte — sau, de altfel, orice altă carte pozitivă. Am evidențiat aceste atitudini negative pentru ca voi să le țineți minte pe viitor. Acestea sunt enunțate pentru ca voi să fiți mai conștient de ceea ce este posibil să spuneți în așa fel încât să vă influențați în mod pozitiv oamenii și pe cei cu care vă asociați. Una dintre regulile de bază ale afacerilor este aceea de a avea întotdeauna o atitudine pozitivă față de oamenii voștri și alți asociați de afaceri.

Viitorul vostru nu va fi modelat doar de această nouă tehnologie, ci și de către una dintre cele mai vechi adevăruri legate de succes. Va fi modelat în mare parte de către cărțile pe care le citiți și *de către oamenii cu care vă asociați*. Dacă stați pe lângă oameni cu o gândire negativă, veți obține rezultate negative. Dacă stați în preajma unor oameni cu o atitudine pozitivă și le copiați atitudinea, este mai probabil să obțineți rezultate pozitive.

Ajutați-vă oamenii să învețe să aibă o atitudine pozitivă față de propriii lor oameni și asociați, și să transmită mai departe acest principiu. Poate că ei înșiși vorbesc sau acționează precum în exemplele anterioare sau întâlnesc oameni care o fac. A fi bun conducător înseamnă și că îi poți sfătui pe oameni în legătură cu ce să spună sau să *nu* spună. Acest lucru poate fi la fel de valoros, dacă nu și mai valoros, mai ales în unele dintre cazuri! Faceți doar ceea ce doriți să fie luat ca exemplu de ceilalți!

O altă modalitate de a recunoaște conducătorii buni este conform serviciilor pe care le oferă. Conducătorii buni sunt cei care vă servesc de multe ori. Ei nu doar dictează oamenilor lor. Ci și împărtășesc metodologia și conduc prin puterea exemplului. Ei demonstrează valoarea a ceea ce trebuie să fie făcut prin aceea că o fac ei înșiși, în fața oamenilor lor, ca și în fața celor pe care doresc să îi coopteze.

Cum să îi faceți pe copii să vă asculte

Câți dintre voi, care sunteți părinți, tind să devină frustrați când trebuie să repete a cincea oară (sau și mai mult) ceva copiilor voștri? După cea de a douăsprezecea încercare de a-i face să își curețe camerele sau să își îndeplinească sarcinile mai aveți vreun fir de păr în cap nesmuls? Înțelegeți limbajul lor secret atunci când spun lucruri de genul: „Da, știu" sau: „Mi-am curățat camera" doar ca să scape de gura voastră? Există o soluție.

Undeva prin zonă există probabil vreun vecin prietenos, o rudă sau alt prieten sau cunoștință care crede că aveți copii cuminți ca niște îngeri. Probabil că știți la ce mă refer. Pot exista doar două motive posi-

bile pentru această percepție a lor. În primul rând acești oameni au o imagine distorsionată asupra a ceea ce este sau nu angelic. Sau, cel mai probabil, copiii voștri se comportă cu adevărat exemplar când sunt și aceștia de față.

Dacă ajungeți la concluzia că acești oameni au o percepție corectă asupra realității, soluția voastră ar putea fi aceea de a le spune ce anume vreți să îi determinați să facă pe copiii voștri, și să îi rugați pe *ei* să transmită mesajul. Poate copiii voștri îi vor asculta pe *ei*! Majoritatea copiilor sunt extrem de conștienți de imaginea pe care o creează și se vor da peste cap ca să mențină aparențele. Acest lucru înseamnă că ceea ce doriți să fie făcut va fi făcut, că vă diminuați frustrările și că aveți copii de care puteți fi chiar și mai mândru.

Deseori vă puteți atinge obiectivele dacă sunteți dispus să acordați altcuiva creditul. Ce importanță are *de ce* și-au îndeplinit sarcinile și de ce și-au curățat camera? Voiați ca acele lucruri să fie făcute, fără să vă certați din această cauză, iar acum sunt făcute. Acesta este rezultatul pozitiv.

Dar ce au toate acestea de a face cu conducerea și construirea acestei afaceri? Pentru a construi o afacere de succes și pentru a fi un conducător de succes — *totul*. A deveni un profesionist în aceste afaceri seamănă foarte mult cu a fi un părinte. Trebuie să înțelegeți că există anumite lucruri pe care le faceți mai bine decât oricine altcineva, dar și că există alte lucruri pe care nu le faceți prea bine. Totuși trebuie să găsiți o modalitate încât totul să fie făcut. Deseori, singura diferență dintre un profesionist și un amator este aceea că profesionistul știe când are nevoie de ajutor. Ei au învățat că este mai bine să aștepte până primesc un

răspuns mai complet și mai exact de la o persoană mai experimentată. Ei nu se reped să dea primul răspuns ce le vine în minte, fie el corect sau nu, doar ca să lase impresia că au habar despre ce vorbesc.

Marii lideri știu când să îi urmeze pe alții. Ei înțeleg avantajul de a aduce pe cineva care să vorbească, educe sau sfătuiască — cineva care a avut mai mult succes într-un anumit domeniu. Ei sunt suficient de inteligenți ca să o roage pe persoana respectivă să le instruiască oamenii. Cei care au succes în această afacere sunt cei care caută ajutorul și sfaturile acelor conducători ai lor care sunt dispuși să le fie mentori și să le împărtășească ceea ce au învățat despre depășirea anumitor obstacole — și, de asemenea, să îi asiste în schițarea unui plan de acțiune. Aceste ședințe valoroase pot scurta timpul necesar pentru a atinge nivelul de succes dorit. Fiți modești și gata să învățați. Funcționează!

Calitățile unui lider excelent

Dacă ați dori să mergeți la (imaginarul!) „Magazin de Lideri" pentru a găsi un conducător ideal care să vă devină asociat, probabil că veți face o listă a calităților pe care doriți ca această persoană să le aibă. În acest fel veți reuși să găsiți unul care să fie exact așa cum îl doreați. Știm deja că una dintre calitățile unui lider bun este o atitudine orientată spre servirea celor din jur. Dar ce alte trăsături ați mai viza?

Ce-ar fi să căutați entuziasm pentru afacere, pentru potențialul comerțului pe internet, pentru produse și servicii, instrumente, pentru oamenii din afacere? Cu siguranță că vă veți dori pe cineva care să urmeze liniile directoare ale sistemului și să îi învețe și pe alții să procedeze la fel. Ei ar citi cărțile recomandate, ar ascul-

ta casetele potrivite, și-ar îndeplini sarcinile alocate și s-ar prezenta la evenimente sponsorizate de către lideri și s-ar sfătui cu aceștia — în așa fel încât să rămână motivați, să asimileze ultimele informații și abordări și să primească ajutor individual.

Un alt ingredient important al unui lider excelent este disponibilitatea lui de a-și împărtăși visul cu cei din jur. Lor trebuie să le pese suficient de mult de alții ca să se străduiască din toate puterile să îi „trezească" și să îi determine să își urmeze propriile vise a-și țeluri. Apoi ei se concentrează asupra viselor și scopurilor oamenilor lor și asupra celei mai bune căi de a-și susține oamenii spre a le atinge, pas cu pas. Ei și-ar rezerva discuțiile depre propriile vise și țeluri pentru momentele în care vorbesc cu propriii lor conducători sau mentorii la care se duc pentru a obține sfaturi.

Secretul atragerii liderilor în organizația voastră este simplu. Trebuie să deveniți voi înșivă un lider. Oamenii vor avea tendința de a face ceea ce faceți voi — nu ceea ce spuneți. Urmați sistemul și, întrucât oamenii voștri vor imita ceea ce faceți voi, ei pot deveni conducători de afaceri la rândul lor.

Chiar dacă abia vă începeți afacerea puteți fi totuși un lider. Recitiți ceea ce am scris despre ce face un lider excelent. Cercetați care anume dintre aceste comportamente vă caracterizează deja și ce anume trebuie să începeți să faceți. Vedeți? Probabil că sunteți și voi pe cale să deveniți un lider... dacă nu sunteți deja unul!

Țineți minte că oamenii tind să facă ceea ce faceți voi, nu ceea ce spuneți. Conduceți doar prin puterea exemplului. Fiți genul de persoană pe care v-ar plăcea

să o aveți în afacerea voastră. Faceți lucrurile pe care v-ar plăcea să le facă oamenii voștri. Un lider nu se așteaptă niciodată ca cei pe care îi conduce să facă ceva ce ei înșiși nu ar face.

Pot exista calități de conducere pe care simțiți că nu le aveți sau lucruri pe care nu le faceți atât de bine cum v-ar plăcea, sau chiar unele lucruri pe care nu le faceți deloc. Dacă acesta este cazul, cereți îndrumări de la conducătorul sau mentorul vostru. Ei vă pot ajuta să intrați pe lungimea de undă corectă. În timp ce vorbiți cu mentorul vostru puteți observa ce anume face un conducător excelent pentru a-și ajuta oamenii. Dacă cereți ajutorul conducătorului vostru veți arăta celor pe care i-ați cooptat ce importanți sunt conducătorii *lor* pentru dezvoltarea afacerii lor.

Pe măsură ce vă dezvoltați și demonstrați calități de conducător, alții vor dori să vă urmeze exemplul. Iar acest lucru se va întâmpla cu atât mai mult cu cât vor vedea cum vi se dezvoltă afacerea. Acțiunile voastre vor atrage conducători mai mult decât ar face-o vreodată orice simplă căutare a lor, fie ei actuali sau potențiali.Trebuie să știți totuși că, încă din primul moment în care luați decizia de a deveni un conducător, ați marcat deja un succes la nivelul primului pas — acela de a lua decizia. Puteți să începeți să atrageți toți conducătorii și potențialii conducători de care aveți nevoie în afacerea voastră imediat ce începeți să deveniți unul. Pur și simplu faceți toate lucrurile pe care le fac bunii conducători și îmbunătățiți-vă pe parcurs.

Conducerea este un proces. Aveți răbdare. Atât a avea o afacere proprie, cât și a fi un conducător nu țin de capacitatea de a găsi oamenii și lucrurile care să vă facă să aveți succes. Ele țin de a face tot ceea ce este necesar pentru a vă autodezvolta ca persoană în așa fel

încât *voi* să îi puteți ajuta pe alți oameni să își atingă potențialul maxim la rândul lor. Pe măsură ce se dezvoltă, urmând sistemul și construindu-și afacerile, succesul vostru va veni ca rezultat firesc.

Puteți accelera acest proces urmând exemplul conducătorilor pe care îi admirați cel mai mult. Veți auzi despre ei ori le veți asculta povestea în casete de educație continuă și de construire a viselor, din nou și din nou. Faceți la fel ca ei. Atunci când îi vedeți ajutându-și oamenii să își îndeplinească visele, sau auziți despre asta, faceți la fel ca ei, pentru oamenii voștri. Odată ce începeți să imitați calitățile pe care le admirați veți vedea rezultatele. În timp ce vedeți rezultatele, repetați procesul. Repetiția creează obiceiuri și, înainte de a vă da seama, calitățile pe care le-ați admirat la alții vor deveni calități pe care alții le vor admira la voi.

Majoritatea afacerilor sunt construite pe un grad mai mare sau mai mic de imitație. De ce? Pentru că bunii conducători află ce funcționează și repetă continuu acel lucru. Totuși, în această afacere, imitația vă aduce beneficii vouă, ca proprietar independent al unei afaceri, mai degrabă decât doar patronului vostru, cum s-ar întâmpla într-o afacere convențională. Puteți dezvolta talentele de conducere necesare imitând abilitățile învățate de la conducătorii pe care îi respectați. Aceleași abilități vor fi imitate de cei pe care i-ați înscris în afacerea voastră care aspiră să devină conducători. Este vorba despre oameni care copiază alți oameni înscriși deja în sistem. Conducători ajutându-i pe alții, și așa mai departe. Oameni care ajută oameni să ajute oameni. Și țineți minte, cei mai buni conducători sunt cei care îi ajută cel mai mult pe alții!

Diferența dintre perfecțiune și excelență

Uneori oamenii devin frustrați atunci când nu par să stăpânească o latură sau alta a afacerii. Ei vor să aștepte până când vor fi repetat îndeajuns ca să reușească în final să facă lucrurile bine, și abia apoi să *încerce*.

A încerca egal a minți. Nu mă credeți? Faceți o pauză pentru un moment. Luați un creion sau un pix și așezați-l chiar în fața voastră. Priviți-l și concentrați-vă asupra lui. Focalizați-vă energia asupra lui. Acum încercați să îl ridicați. Nu puteți. Fie l-ați ridicat, fie nu. Nu există încercare. *Există doar alegerea de a o face sau nu.*

Această afacere nu este perfectă. Nimic și nimeni nu este perfect. Indiferent cât de mare este afacerea cuiva, ea nu este perfectă. Ați auzit vreodată expresia că „nimeni nu este perfect"? Este acest lucru o realitate sau o scuză pe care o auzim atunci când cineva face o greșeală? Răspunsul este: ambele. Ca un conducător, voi trebuie să înțelegeți acest lucru. Conducerea și conducătorii nu au nimic de a face cu perfecțiunea. Dar au o legătură indisolubilă cu excelența.

Excelența și conducerea

Ce este excelența? Pentru mine, excelența înseamnă: „Să faceți lucrurile pe cât de bine se pot face conform informațiilor disponibile, folosind experiența pe care ați obținut-o de când ați început și cerând ajutor atunci când acesta vă este necesar. „Excelența înseamnă să acționați și să vă dezvoltați continuu. Nu există status quo. Odată cu fiecare sarcină pe care v-o asumați câștigați mai multe cunoștințe și experiență. Acest lucru înseamnă că prezentarea acestei afaceri nu trebuie să fie perfectă. Nici măcar pe departe. Oamenii vor

să vă vadă înflăcărarea și gradul de implicare, nu cunoștințele voastre gramaticale, matematice sau informatice.

Acesta este momentul în care adevărații conducători au ocazia să strălucească. Toată lumea vrea să aibă succes — prin urmare de ce nu reușesc toți? Pur și simplu — este vorba despre teama lor de eșec. Conducătorii sunt dispuși să facă ceva chiar dacă există riscul de a eșua. Dacă nu ar fi dispuși să riște să eșueze nu ar face mare lucru, nu e așa? Mergeți înapoi și recitiți definiția excelenței. Niciunde nu se menționează cuvântul perfecțiune sau rezultatul acțiunii. Se referă doar la implicarea voastră totală în ceea ce faceți, iar rezultatele doar se „întâmplă," prin cursul firesc al acțiunii. Nu puteți controla direct rezultatele — doar gradul de efort pe care îl puneți în dobândirea lor.

Adevărații conducători nu spun oamenilor ce să facă — nu le comandă altora. Ei îi învață doar cum să facă și le arată prin puterea exemplului. Ei deschid porțile pentru două posibilități — succes și eșec. Ambele sunt niște câștiguri. Dacă un conducător are succes și un potențial asociat este atras în afacere, acest lucru este o demonstrație că se poate. Totuși, o lecție și mai valoroasă este aceea dacă el nu se alătură afacerii. Acel conducător demonstrează că, chiar și atunci când faci totul „bine", nu există garanții. Atunci când ai de-a face cu elementul uman, imprevizibilul poate cu ușurință să își facă loc în ecuație, după cum este posibil să fi observat în trecut!

O parte din acțiunea de a deveni conducător o reprezintă căutarea în voastră înșivă a propriului nivel de excelență și reglajul fin a ceea ce găsiți. A avea succes în rolul de conducător înseamnă a căuta în alții nivelul lor de excelență, care poate să fie ascuns și pen-

tru ei înșiși, și a-i ajuta să îl scoată la iveală și să îl dezvolte la potențialul maxim. *Întotdeauna căutați să priviți oamenii așa cum ar putea să devină, nu așa cum sunt.* Deseori, talentul de conducător trebuie să fie încurajat și dezvoltat pe o perioadă lungă de timp ca să poată să înceapă să funcționeze. Dar adevărații lideri sunt răbdători. Conducerea este de fapt o călătorie spre obținerea excelenței. Și trebuie să cooptați cât de mulți oameni este posibil în această căutare a excelenței. Pe măsură ce fiecare om își atinge propriul nivel de excelență și îi ajută pe alții să facă la fel, afacerea voastră va deveni tot mai puternică.

Dacă sunteți dispuși să faceți lucrurile de unul singur nu va trebui, până la urmă, să se întâmple așa?

Atunci când liderul vostru vă dă un sfat, cea mai bună cale de a-l promova printre oamenii voștri este aceea de a fi primul care-i urmează recomandarea. Aceasta este singura cale prin care puteți să vă așteptați în mod rezonabil ca ceilalți să vă urmeze. „Fă ceea ce spun, nu ceea ce fac" *nu* se aplică liderilor! Mulți au găsit vreo doi oameni valoroși, iar apoi au așteptat ca aceștia să îi îmbogățească — doar pentru a realiza că nu este așa. Această atitudine va încuraja doar imitația în întreaga voastră afacere — ceea ce înseamnă că toată lumea stă deoparte și așteaptă și nimeni nu face nimic! Sinceritatea și acțiunile voastre consecvente, urmarea sistemului și instruirea celorlalți să facă la fel, precum și prieteniile pe care le construiți în timpul acestui proces sunt cărămizile care vă construiesc afacerea. Iar voi vă construiți credibilitatea pentru că „acționați așa cum

trebuie acționat", nu doar pentru că „vorbiți așa cum trebuie vorbit"!

Atunci când începeți să vedeți rezultatele eforturilor voastre, probabilitatea ca aceia care au vise mărețe să dorească să meargă pe urmele voastre și să își preia rolul de conducător va crește semnificativ. În definitiv, adevărata meserie de conducător se fură, nu se învață. Pe măsură ce acest lucru se întâmplă, abilitățile lor de conducere vor deveni mai evidente pentru voi și ei vor începe să se dezvolte și să persiste în a-și construi afacerea. V-au văzut calitățile de conducător și acest lucru este, poate, ceea ce i-a atras la voi. Unora le poate fi necesar un timp mai lung pentru a se dezvolta. Poate că este nevoie să își clădească un vis mai măreț pentru a fi realmente incitați. Pe măsură ce își urmăresc acel vis pot să înflorească ca lideri. Ideea fundamentală este aceea că voi veți ști că sunteți un conducător eficient atunci când veți vedea că oamenii voștri se dezvoltă și vă amplifică eforturile!

Atunci când un lider adevărat se angajează atât de puternic încât este dispus și bucuros să ia pe cont propriu fiecare aspect al afacerii, poate să nu mai dureze mult până când va realiza că nu mai este obligat să o facă. Alți conducători în curs de dezvoltare pot fi deja gata să îl imite și să facă tot ceea ce pot. Iată un mic slogan care rezumă atitudinea pe care trebuie să o aveți pentru a fi un conducător — credeți în fiecare, dar nu vă bazați pe nimeni! Puterea internetului este minunată. Asociați-o cu puterea de a deveni un exemplu de excelență pe care ceilalți să îl urmeze și ați putea avea rezultate nemaipomenite.

„Dacă sunteți pe drumul cel bun, dar nu întreprindeți nicio acțiune, înseamnă doar că veți fi lovit de o mașină“

Capitolul 9

Un extemporal la care copiatul este permis

„Cea mai bună cale de a avea succes în orice este aceea de a imita ce a făcut cineva care a ajuns deja acolo unde doriți voi să ajungeți. Sistemul este un instrument minunat care să vă ajute să faceți acest lucru."

Nu mai vorbi așa de tare, nu aud ce spui!

Aceasta este o afacere construită pe baza efortului multor conducători. Atunci când aveți mai mult de un conducător, singura cale de a participa la această dezvoltare masivă pe care o experimentează această afacere, datorită oportunității oferite de internet, este să faceți ca toată lumea să urmeze sistemul. A asculta și a imita poate să nu însemne același lucru, pentru că deseori oamenii interpretează diferit același lucru. Este mai probabil să aibă efect a observa ce anume face un conducător și apoi a repeta pentru că nu mai rămâne nimic pe seama imaginației.

Dacă îi citiți cuiva o dată Declarația de Independență, este extrem de improbabil că ar putea-o repeta

din memorie. Dar dacă ați acționa și ați face còpii, toți cei cărora le-ați da o asemenea copie ar putea să o citească, la fel ca voi, cu voce tare. Nu este niciodată important pentru nimeni să memoreze mecanic ceea ce faceți voi, pentru că, în practică, vor părea artificiali și țepeni. Dar este foarte important ca ei să își facă o idee corectă despre ce anume faceți voi și să fie capabili să imite, încorporând și propriile calități unice în ceea ce copiază, adică personalizând.

Cel mai bun profesor creează un exemplu acționând. De exemplu, dacă știți prea puține despre accesarea și folosirea internetului și a paginilor de internet legate de afaceri, este probabil că unii dintre oamenii voștri sunt în aceeași situație. Așa că ar trebui să dați un exemplu citind, ascultând și folosind toate informațiile oferite de corporația furnizoare și de organizația care a inițiat întreaga afacere și să vă încurajați oamenii să procedeze la fel. Ați putea de asemenea să vorbiți cu conducătorii voștri despre posibilitatea de a face ca cineva priceput în ceea ce privește internetul să facă o ședință de instruire practică pentru voi și oamenii voștri, în așa fel încât să vă învețe lucrurile de bază. Ar fi și distractiv și va ajuta la diminuarea oricărei temeri de necunoscut pe care ați putea-o avea voi sau oamenii voștri.

Ai învăța pe oameni prin puterea exemplului este o metodă cu mult mai bună decât a le spune pur și simplu ce trebuie să facă. Demonstrația le arată cum se poate face — oferindu-le șansa de a vedea și auzi. Chiar dacă pot să apară erori în timp ce vă faceți demonstrația, acestea pot reprezenta și ele lecții valoroase și ați putea obține totuși rezultatele dorite. Un alt beneficiu este acela că, și dacă nu obțineți rezultatul dorit,

prin practică, veți învăța ce anume să nu faceți. Cu ajutorul instrumentelor educative ale exemplului și demonstrației, voi și oamenii voștri aveți o șansă mult mai mare de a învăța ceea ce trebuie să învățați.

Eșecul poate de asemenea să fie un factor extrem de motivant. Să spunem că explicați afacerea unuia sau mai multor potențiali asociați. Atunci când sunteți gata să vă acceptați greșelile — să vă încurcați sau poate să schimbați ordinea argumentelor — în fața altcuiva demonstrați două calități importante. În primul rând disponibilitatea voastră de a gafa demonstrează că eșecurile de pe parcurs sunt doar părți ale procesului succesului, și nu obstacole. Le mai arată, de asemenea, că este mai important să acționezi și să pornești în urmărirea unui vis, decât să stai acasă încercând să te perfecționezi pasiv.

Cel de-al doilea punct pe care îl demonstrează acceptarea greșelii este acela că nu trebuie să fiți perfect pentru a avea succes. De fapt, nimeni nu poate fi perfect. Scopul vostru trebuie să fie acela de a arăta altora că, dacă voi puteți face acest lucru, oricine îl poate face. Acest lucru este adevărat pentru învățarea noțiunilor de bază despre internet și despre toate celelalte necesare în această afacere.

De ce n-ar repeta un eșec?

Unii oameni sunt reținuți de la a acționa pentru a nu rata în fața altora. Se tem că, dacă vor eșua în fața unei audiențe, audiența le-ar putea copia eșecul. Să sperăm că o vor face!

Să spunem că împărtășiți această oportunitate și toate celelalte aspecte benefice ale acestei afaceri cu

cineva care spune „Nu." Probabil că acea persoană nu era pregătită, nu a înțeles, se îndrepta deja într-o altă direcție sau, poate, nu era suficient de motivată pentru a trece mai departe. Acesta nu este un eșec al vostru. Simplul fapt că ați avut o audiență vă spune că ați făcut ceva ce trebuia făcut. Secretul creșterii este să terminați lecția. Reamintiți-vă — *comportamentul fiecăruia este legat de el însuși*. Ceea ce fac sau nu oamenii este simpla reflectare a momentului în care se află în viață. Cine știe, poate că vor veni spre voi mai târziu, atunci când vor vedea cum vă dezvoltați sau când se va schimba ceva în viața lor. Un „nu" ar putea însemna doar „nu acum". Fiecăruia, în această afacere, i se mai spune și „nu"!

În împărtășirea acestei afaceri nu contează răspunsurile pe care le primiți pe parcurs. Ceea ce contează este împărtășirea ocaziei, indiferent de răspunsurile primite. Dacă nu reușiți să cooptați pe cineva, iar acest lucru se va întâmpla cu siguranță uneori, important este să „vă ridicați, scuturați de praf" și să o luați de la capăt de îndată ce puteți și să împărtășiți din nou această afacere. Asta este ceea ce vreți să facă oamenii voștri. Corect? Atunci *voi* trebuie să reprezentați un exemplu excelent pe care ei să îl copieze!

Exemplul vostru de a trece prin refuzuri pentru a primi accepturi va demonstra un aspect important al acestei afaceri. Conducătorii, ca și cei care aspiră să devină conducători, trebuie să riște eșecuri dacă vor să aibă cea mai mică șansă de a reuși. Ei trebuie să fie dispuși să înfrunte posibilele respingeri și să „plivească" printre „nu-uri" pentru a obține „da-urile". Pare logic, nu-i așa?

De asemenea, aceasta demonstrează că, indiferent de nivelul vostru de experiență, nu vi se garantează niciodată un răspuns pozitiv doar pentru că faceți o prezentare minunată. Acest lucru poate, de asemenea, să însemne și că există cineva care poate spune „da" chiar dacă dați greș cu prezentarea. Ideea principală este aceea că, dacă sunteți dispus să vă asumați riscul de a fi respins, vă asumați de asemenea șansa de a coopta pe cineva! Să știți că nimeni nu vă poate spune ce vor face oamenii ca rezultat al faptului că le împărtășiți această oportunitate. Aceasta este o parte a realității tuturor afacerilor. Nu este o trăsătură unică pentru acest gen de afaceri.

Fiecare conducător de succes din această afacere știe că dacă o prezentați destulor oameni, este posibil să nu mai trebuiască să lucrați niciodată pentru altcineva. (Aceasta presupunând că urmați sistemul, faceți tot posibilul să convingeți oamenii să spună „da," și că aceștia vă imită.) Comunicarea este una dintre trăsăturile esențiale pe care trebuie să le păstrați în minte atunci când construiți această afacere.

Una dintre trăsăturile minunate ale perseverenței este aceea că, dacă o țineți tot înainte, veți înceta să vă concentrați asupra răspunsurilor pe care le primiți pe parcurs, iar focusul se va muta asupra a ceea ce *urmează*.

Atunci când ajungeți la punctul în care nu mai trebuie să țineți socoteala, înseamnă că sunteți pe cale să câștigați acest joc. Ziua în care încetați să vă mai îngrijorați în legătură cu răspunsurile și reacțiile primite când împărtășiți această ocazie și în care deveniți doar un „mecanism care-i ajută pe oameni" este ziua în care începeți să deveniți un conducător de succes. Aceasta

este ziua în care luați decizia de a începe să construiți o afacere imensă, indiferent *ce* piedici va trebui să depășiți.

Roata a fost deja inventată

Vă întâlniți cu oameni care par a fi încântați de ideea de a face ceva ce le-ar aduce un plus de venituri. Începeți să construiți visul și să le împărtășiți această oportunitate. Pe măsură ce o faceți, probabil că ei vor deveni tot mai încântați, mai interesați și mai angajați în a transforma acestea în realitate. Apoi le împărtășiți unele idei de bază despre sistem și îi aduceți la o prezentare publică de genul conducător–recrut în care pot să învețe mai multe. Vă angajați să îi ajutați la fiecare pas al drumului lor și sunteți de acord să faceți tot atâta efort cât fac ei înșiși. Apoi, vă faceți timp în alte câteva seri, în așa fel încât ei să poată aduce câțiva prieteni, iar voi să puteți repeta procesul. Voi promovați sistemul către oricine care intră în afacerea voastră.

Ceea ce am făcut mai înainte a fost să vă repet ceea ce mi s-a repetat mie și altor milioane de oameni din acest gen de afaceri de-a lungul anilor. Repet dintr-un singur motiv. Funcționează! A funcționat chiar și înainte de a fi existat materiale educaționale și orice instrument despre care să se poată vorbi. A funcționat mai bine atunci când oamenii au început să citească manuale și să asculte casete. A funcționat atunci când au început să fie folosite casete video. Iar acum funcționează chiar și mai bine prin puterea internetului.

Acum că știți acest lucru, de ce Dumnezeu ați vrea să pierdeți chiar și o singură secundă în căutarea unei modalități mai bune? Puteți imita ceea ce mi-a spus un conducător atunci când am început eu: „Mergi și obține succese folosind această cale și apoi, dacă vei mai dori, îți poți petrece timpul căutând căi mai bune de a o face." Un alt mod de abordare este acela de a face ca ei până când puteți dovedi că s-au înșelat. Veți descoperi că nu puteți. Sistemul a funcționat bine de ani de zile și devine din ce în ce mai bun.

Să spunem că vă place să pescuiți. Ce ați face dacă cineva v-ar împărtăși locul lui secret de pescuit, v-ar arăta poze ale peștilor de dimensiuni record pe care i-a prins acolo, iar apoi v-ar da undița lui și momelile folosite pentru a prinde acei pești? V-ați duce în zona respectivă și ați alege un alt loc? Ați folosi o altă undiță și altă nadă? Nu, dacă ați dori cu adevărat să prindeți pește.

Atunci când cineva plin de succes este dispus să vă ofere toate secretele și informațiile care i-au fost necesare pentru a obține succesul, de ce ați dori să „reinventați roata"? A asculta de sfaturi înțelepte și a le aplica vă va face de fapt un „deschizător de drumuri" în propria voastră viață, în așa fel încât să vă puteți schimba în bine situația sau stilul de viață. Fiți printre oamenii care spun că vor fi „deschizători de drumuri" și apoi faceți toate cele necesare pentru a obține succesul.

Cu ajutorul acestei afaceri aveți ocazia de a crea succes și bogăție în viața voastră, făcând ceva ce oamenii obișnuiți nu vor face. Iar partea cea mai bună este aceea că nu trebuie să descoperiți pe cont propriu ce trebuie să faceți. Sistemul există deja și s-a dovedit funcțional. Iar acum aveți puterea internetului care v-ar putea

multiplica rezultatele și, ca atare, mări viteza cu care să vă atingeți scopurile și visele. Prezența acestui instrument în afacere poate să aibă o influență pozitivă asupra cooptării mai multor proprietari de afaceri independenți. Iar acest lucru înseamnă că mai multe produse și servicii pot fi folosite de către fiecare dintre ei, datorită imensului „magazin" al internetului de care ei pot profita. În plus veți mai avea și oameni pe care să îi cooptați drept clienți pentru produsele voastre, ca și membri care să cumpere cu prețuri mai mici. Și, cine știe? După o vreme, unii dintre acești oameni vor dori, poate, să devină la rândul lor proprietarii unor afaceri independente, pe măsură ce beneficiile acestei oportunități le devin evidente.

Un sistem solid și replicarea acestuia vă pot face viața mai ușoară

Pe lângă faptul că scriu, călătoresc prin țară ca seminarist și instructor profesionist. Deși este minunat să vorbesc spiritelor înflăcărate ale oamenilor implicați în aceste afaceri, eu mă adresez de asemenea și Americii corporatiste. Provocarea provine din aceea că oamenii implicați în corporațiile americane au, cu toții, nevoi diferite, și doresc programe diferite. Trebuie ca, de fiecare dată, să stau de vorbă cu ei înaintea discursului, în așa fel încât să schițez un program care să se potrivească situației specifice a companiei lor.

Prin afacerile realizate prin duplicare, voi nu va trebui niciodată să vă îngrijorați că unei anumite persoane trebuie să îi predați o lecție diferită de cea potrivită alteia. Îi învățați pe toți cam același lucru, poate accentuând altfel diferitele părți, în funcție de nevoile lor. Celălalt beneficiu este acela că, atunci când conducă-

torii se prezintă la unul dintre seminariile de training, vorbind oamenilor voștri, ei predau același lucru pe care l-ați învățat și voi de la ei!

Pe măsură ce afacerea vi se dezvoltă și îi ajutați pe oamenii voștri, este mult mai simplu dacă poți să continui de acolo de unde s-a oprit altcineva, predând același lucru pe care l-a început persoana respectivă. Continuitatea sporește credibilitatea afacerii, a conducătorului, a oamenilor voștri și a voastră înșivă. Voi toți „cântați" conform aceleiași „partituri." Este de asemenea mult mai ușor să predai ceva ce se predă peste tot în jurul tău. Persoana care învață poate să absoarbă mai rapid. Ei aud despre sistem de la toți conducătorii, ceea ce consolidează ceea ce îi învățați voi. Și, pe măsură ce constată că alții au succes urmând sistemul, acest lucru îi ajută să dobândească încrederea că fac ceea ce trebuie și că tehnica funcționează.

Cât de puternic poate fi sistemul?

Să presupunem că sunteți ocupat și că nu puteți să vă găsiți timp pentru afacere mai mult decât, de exemplu, vreo două ore pe săptămână. Dar, în loc să vă descurajeze acest lucru, voi aveți un vis și decideți să folosiți aceste ore în cel mai avantajos mod posibil. Folosind sistemul și uneltele pe care le-ați primit de la conducătorul vostru, ajungeți la concluzia că, dacă vă străduiți, puteți coopta câte o persoană pe lună. Să spunem că persoana pe care ați cooptat-o în prima lună deține visele, voința și hotărârea necesară, dar, la rândul său, nu poate aloca mai mult decât vreo două ore pe săptămână. Ei descoperă de asemenea că pot

coopta o persoană pe lună lucrând în acest ritm. La ce ar putea conduce acest lucru?

În primul rând, vestea cea bună este că tocmai v-ați dublat volumul afacerii. Dar dacă asta este tot ceea ce puteți să faceți în timpul primului an? Ei bine, presupunând că toți oamenii pe care i-ați cooptat nu pot să facă decât ceea ce faceți și voi, cred că veți fi surprins de rezultatele potențiale. Să vedem...

După cum am spus, în prima lună ați cooptat o persoană. În luna următoare cooptați încă una și sunt trei, nu? Nu. Prima persoană pe care ați cooptat-o a înregistrat la rândul său pe cineva în luna respectivă. Păstrați în minte că, în acest exemplu, fiecare dintre cei pe care îi cooptați repetă doar ceea ce faceți și voi. În viața reală unii are putea coopta mai puțini, iar alții mai mulți. Avem de-a face cu oameni în carne și oase aici — nu cu roboți!

În cea de a treia lună ați ajunge de la trei la opt. În cea de a patra lună la 16, și așa mai departe. La sfârșitul anului ați putea avea chiar și 4 096 de oameni în afacerea voastră dacă fiecare cooptează doar un singur alt om pe lună! Acum să presupunem că am aplica regula celor 95%. Acest lucru înseamnă că 95% din așteptări nu se vor îndeplini. Majoritatea oamenilor vor continua pur și simplu să facă ceea ce făceau ca să supraviețuiască înainte de a se integra în afacere.

Ați avea totuși 200 de oameni în afacerea voastră. Ceea ce, teoretic, dacă ați mai continua un an, ar duce, conform matematicii, la a avea integrați în afacerea voastră sute de mii de oameni. Este acest lucru realist? Nu. Matematica este o știință exactă, ale cărei rezultate nu pot fi puse la îndoială. Totuși elementul uman intro-

duce imprevizibilul despre care vorbeam mai devreme. Considerați doar că a trata cu oamenii este o aventură minunată, distractivă.

Acum să presupunem că nu aveți decât acele două sute. (Țineți minte că, în acest scenariu imaginar, nu ar fi trebuit să cooptați efectiv decât 12 oameni pentru a ajunge la acest rezultat.) Tot ceea ce ar face ei ar fi să cheltuiască o medie de 100–500 de dolari pe lună pe produse și servicii disponibile pe internet — produse și servicii pe care oricum le foloseau. În acest caz ați avea o afacere care generează între 240 000 și 1 200 000 de dolari ca volum. Dacă voi ați câștiga 5% din asta, fără a pune la socoteală bonusurile și celelalte stimulente, ați primi între 12 000 și 60 000 de dolari în plus pe an. Aș spune că aceasta este o sumă destul de frumușică, nu credeți?

Și toate acestea s-ar putea petrece după doar un an de muncă, dar ar putea, de asemenea, dura și mai mult. Totuși, acum, cu puterea care le stă la dispoziție prin internet, oamenii o pot face la scară mai mare, și mai rapid. Ține doar de voi cât efort doriți să investiți. Afacerea vă aparține, iar voi vă sunteți propriul șef. Cele mai mari șanse le aveți dacă urmați sistemul și faceți ceea ce a funcționat pentru alții care au obținut deja succesul, poate chiar înainte ca imaginea să fi fost completată de apariția internetului. Imaginați-vă doar ce ați putea face cu afacerea voastră — acum, că eforturile vă sunt amplificate prin intermediul comerțului pe internet! Dacă depuneți toate eforturile spre a urma sistemul și vă implicați cu adevărat în această afacere, chiar și numai timp de un an de zile, este extrem de probabil că veți fi foarte fericit că ați făcut-o. Dar dacă v-ați dedica cinci sau zece sau și mai multe

ore pe săptămână activităților legate de această afacere personală?

De ce unii renunță?

Percepția pe care o aveți reprezintă realitatea voastră. Ați auzit vreodată această expresie? Acest lucru înseamnă că, orice ați spune despre o situație, modul în care o percep oamenii în mintea lor va determina care este, pentru ei, adevărul. Trebuie să faceți tot posibilul să ajutați oamenii să își formeze o percepție corectă. Gândiți-vă la următorul scenariu:

Să spunem că întâlniți un cuplu drăguț, la coadă la alimentara din apropiere. După ce discutați nimicuri o vreme vă dați seama că ei au cu siguranță acea scânteie pe care o căutați atunci când abordați pe cineva cu privire la afacerea voastră. Începeți să dezvoltați o mică relație de prietenie în magazin, apoi vorbiți ceva mai mult în parcare, înainte de a vă încărca în mașină cumpărăturile. Pe măsură ce conversația evoluează ei se confesează efectiv că au căutat o muncă pe care să o poată face împreună, acum fiind mereu despărțiți, pentru că lucrează la două servicii diferite. O săptămână mai târziu le dați un telefon, reamintindu-vă de întâlnirea voastră întâmplătoare. Întrebați dacă vorbeau serios în legătură cu ceea ce au spus. Ei spun „da," iar voi stabiliți o întâlnire pentru a le împărtăși și lor afacerea.

Pentru că soția voastră nu are o slujbă în afara casei, decideți să îi impresionați pe cei doi tineri, încercând în același timp să îi faceți să se simtă relaxați. Ținând cont de faptul că vor veni direct după serviciu, soția voastră pregătește o cină plăcută pentru ei, folosind la aran-

jarea mesei cele mai bune servicii de porțelan și cristal. Atunci când sosesc, întreaga casă miroase minunat.

Stați și vă bucurați de o masă plăcută, vă bucurați de compania lor, și îi cunoașteți mai bine. Poate că vă pregătiți chiar să aduceți vorba în așa fel încât să le împărtășiți mai multe despre afacerea voastră discutând în timpul desertului despre visele lor. Acum este momentul pentru aplicarea planului real. Începeți poate punând să ruleze o casetă video sau un CD și arătându-le pagina de internet, sau făcând orice ați fost învățați să faceți, și toate semnele încep să indice că ei se îndreaptă în direcția cea bună. Încuviințează de multe ori din cap, sunt încântați. Totul pare a se derula perfect.

Încheiați seara stabilind un moment în care să vă întâlniți, ca să îi ajutați să pornească. Între timp le dați unele informații (unele materiale scrise, poate o carte, o casetă audio, video sau un CD) pe care să le consulte înainte de a vă întâlni din nou. În timp ce se îndepărtează în mașina lor, sunteți conștient că ați găsit un cuplu minunat, cu care vă va face mare plăcere să lucrați ca să îi ajutați să își dezvolte afacerea.

La data următoarei întâlniri stabilite vă prezentați și, spre marea voastră mirare, ei refuză. Nu înțelegeți ce s-ar fi putut întâmpla. Pentru voi realitatea a fost că ați avut o minunată întâlnire în care ați împărtășit vise. Planul a funcționat incredibil de bine și ei v-au pus toate întrebările potrivite. Chiar și atunci când plecau le puteați simți în voce încântarea. Percepția voastră asupra realității vă spunea că ați făcut totul așa cum trebuia.

Dar care a fost percepția *lor*? Iată ce și-ar fi putut spune pe drumul de întoarcere spre casă:

Soțul: „Uau! Sunt niște oameni minunați, atât de drăguți și prietenoși. Nu ar fi minunat să lucrăm împreună cu ei? Iar ideea de a folosi internetul îmi sună foarte bine."

Soția: „Chiar pare a fi o oportunitate minunată, iar ei par a fi oamenii potriviți cu care să lucrăm. Dar mă îngrijorează un lucru."

Soțul: „Care?"

Soția: „Avem de repetat această prezentare de patru ori pe săptămână sau și mai des, iar noi avem niște joburi. Cine crezi că va pregăti toate acele mese?"

Soțul: „La asta nu mă gândisem. Ca să nu mai vorbim despre costul suplimentar pentru toată această mâncare și serviciile de porțelan și cristal — nici tacâmuri atât de frumoase ca ale lor nu avem."

Soția: „Poate că pur și simplu nu este momentul potrivit."

Soțul: „Păcat. Chiar credeam că asta ar fi putut fi șansa noastră. Te înțeleg dacă nu vrei să o facem, draga mea."

Învățați cum să vă exprimați, nu cum să impresionați

Știu în adâncul inimii mele că nu a fost intenția voastră să creați această impresie. Din nefericire, atunci când oferiți cuiva oportunitatea de a-și schimba viața, cel mai probabil va căuta fiecare piedică potențială înainte de a sări cu capul înainte, în orice. Acest lucru este denumit scepticism sănătos. Impresia pe care ați creat-o a devenit o realitate pentru ei. Ei au luat o decizie pe baza a ceea ce au văzut cu propriii ochi și a modului în care au interpretat ei cele văzute — nu neapărat pe baza a ceea ce ați dorit voi să le arătați.

Aveți grijă. Faceți doar ceea ce sistemul vă recomandă — lucruri care pot fi copiate de oricine, și care îi încurajează pe oameni să dorească să intre (și să rămână) în afaceri alături de voi. În exemplul anterior, credeți că ar fi fost mai puțin încântați dacă le-ați fi servit cafea în căni de unică folosință, cu niște gustări servite pe farfurii de carton (cumpărate, toate, din afacerea voastră)? Bineînțeles că nu.

Deși a le servi cafea și gustări fără tacâmuri impresionante nu v-ar fi garantat faptul că acest cuplu ar fi intrat în afacerea voastră, ar fi eliminat însă obiecțiile care puteau fi evitate de la bun început. Aduceți-vă aminte, este mult mai important să vă exprimați corect și să faceți ceea ce poate fi repetat și nu să încercați să îi impresionați pe alții cu ceea ce aveți sau cu cât de bun sunteți.

Ceea ce nu se vede nu se poate repara

În general, oamenii care își construiesc afaceri de succes de acest gen își îndeplinesc scopurile ajutându-i pe alții să și le atingă pe ale lor. Ei trebuie să își susțină oamenii în așa fel încât să treacă peste orice fel de probleme ar putea apărea. Unii ar putea avea probleme cu găsirea potențialilor asociați. Unii ar putea avea nevoie de asistență pentru a-i pune în mișcare pe aceștia. De asemenea, alții ar putea să aibă nevoie să își dezvolte abilitățile sociale, în așa fel încât să îi poată reține pe oamenii pe care îi abordează. Iar unii vor avea nevoie de ajutor pentru folosirea internetului. Din fericire, sistemul oferă multe unelte precum cărțile, casetele audio, seminariile, alte unelte și sfaturi care vă pot ajuta extrem de mult.

Atunci când fiecare folosește același sistem prin duplicare, este mult mai simplu de identificat și de rezolvat o problemă. Deseori aceasta poate fi izolată cu ușurință și, cu puțină îndrumare, provenită poate de la conducătorul vostru, corectată.

Dimpotrivă, dacă fiecare ar alege să facă lucrurile așa cum vrea el, independent, ar fi virtual imposibil de corectat sau de ghidat. Cum ați putea recomanda o modificare dacă nu reușiți să vă dați seama, măcar, ce încercau să facă? Și dacă s-ar întâmpla așa, cum ați putea observa că ceva nu este făcut corect dacă nu aveți un standard după care să vă ghidați? În lipsa unui sistem care să fie copiat cu ușurință, această afacere nu s-ar fi dezvoltat precum a făcut-o. Succesul și simplitatea dovedite au permis oamenilor să persevereze în așa fel încât să își poată atinge scopurile.

Un asemenea sistem, al cărui succes a fost dovedit, le oferă oamenilor încrederea că și ei, la rândul lor, pot să aibă succes. Ei trebuie doar să copieze ceea ce funcționează deja. În lipsa unui sistem, mulți ar gândi precum acei 95% din populație care se simt „confortabil" în existența lor (rutină). Ei spun că doar „puținii care au avut noroc" au reușit, și acest lucru nu s-ar putea întâmpla niciodată pentru oamenii obișnuiți ca ei — ceea ce pur și simplu nu este adevărat.

A urmări sistemul, a multiplica eforturile încununate de succes ale altora și a fi sincer interesat de oamenii tăi, iată secretele construirii unei fundații solide și dezvoltării afacerii voastre. Toate funcționează laolaltă. Iar atunci când nu sunteți foarte sigur ce să faceți în continuare, fie sistemul, fie mentorul vostru dețin răspunsurile sau le pot obține cu ușurință.

Imaginați-vă cât de dificilă ar fi fost viața voastră dacă ar fi trebuit să descoperiți singur totul. Pentru toți

aceia care au fost jucători juniori de baseball, ce fel de jucător de baseball ați fi devenit dacă nu ați fi avut pe nimeni în preajmă pe care să îl puteți copia? Nu a fost mai ușor că ați putut mai întâi să vă imaginați cum să loviți mingea și abia apoi să o faceți?

Reamintiți-vă orele de chimie din liceu. Ce credeți că s-ar fi întâmplat dacă nu ați fi imitat și copiat exact instrucțiunile profesorului? Ați fi putut provoca distrugeri în loc să ajungeți la formula corectă!

Imitația este o parte naturală a vieții. Nu este ceva nou. Acum aveți ocazia să maximizați folosirea aceluiași principiu pentru a vă construi drumul spre îndeplinirea viselor voastre. Împărtășiți și fiți un excelent exemplu al folosirii principiului duplicării. Asociați acest lucru cu încântarea de a folosi internetul pentru a arăta și altora cum își pot atinge visele cu ajutorul acestei afaceri. Apoi ei pot să meargă și să facă același lucru pentru alții ... și așa mai departe...!

„Deja 28% din populația Americii au o afacere acasă — aceasta înseamnă că sunt aproape 34 de milioane de afaceri făcute de acasă... Procentul va crește cu cel puțin 50% în acest deceniu.“

Revista *Succes*

Capitolul 10

De ce ar avea nevoie de tine?

„Nimeni nu poate avea succes fără cooperarea cu alți oameni care gândesc la fel ca ei. Puterea internetului vă ajută să atrageți mai mulți oameni în ceea ce a devenit o afacere de înaltă tehnologie, dar în care elementul uman este situat pe primul plan."

Ei s-au descurcat bine și înainte ca tu să li te asociezi

Atunci când înțelegi principiile care fac ca o afacere să aibă succes poți înțelege mai bine de ce face ea ceea ce face. Atunci când o corporație câștigă peste câteva sute de miliarde de dolari pe an și vrea să evolueze spre nivelul următor, trebuie *să adauge* ceva la formula ei de succes. Liderii ei nu aruncă pur și simplu la gunoi ceea ce i-a dus acolo unde au ajuns, ca să o ia de la capăt. Ei construiesc pe fundațiile solide pe care le au deja.

Această afacere a înflorit fiind construită pe aceea că a oferit oricui oportunitatea de a avea succes. Indi-

ferent de istoria lor personală, oamenii pot obține orice lucru pentru care sunt dispuși să muncească, dacă primesc susținerea necesară. Ceea ce a fost întotdeauna adevărat pentru această afacere. Și este cu atât mai adevărat acum, când internetul a devenit o componentă-cheie a ei. Internetul poate juca un rol central în capacitatea oricui de a-și depăși cu mult realizările anterioare.

De la bun început, această afacere a fost construită pe faptul că succesul vostru se bazează pe disponibilitatea de a vă dedica timp pentru a-i ajuta pe alții să aibă succes. Este o afacere pentru oameni, pur și simplu, mai mult decât orice altceva. Iar adăugarea internetului nu modifică această filozofie nici cu o iotă! Ba dimpotrivă. Folosirea internetului face ca omul să fie mai important decât oricând! Afacerea ar fi putut continua așa cum era, făcând miliarde în fiecare an. Dar fondatorii și conducătorii au ales să continue tradiția lor de îmbunătățire continuă. Ei lucrează continuu pentru ca această afacere să fie mai bună în toate aspectele ei, servindu-le oamenilor care își dezvoltă propriile afaceri și clienților/consumatorilor ori membrilor pe care îi deservesc.

Cazul de față. Cum ar fi fost dacă i-ar fi pus pe toți cei care erau deja proprietarii unor afaceri independente să jure că vor păstra secretul și ar fi spus că internetul nu era decât pentru cei care făceau deja parte din afacere? Atunci de unde ar fi putut să provină dezvoltarea, cu excepția, evidentă, a creșterii potențiale a afacerilor proprietarilor independenți deja existenți și a cumpărăturilor făcute de către clienți/consumatori? În schimb ei s-au gândit la toți. Iată o oportunitate nouă și extrem de promițătoare de a vă dezvolta, voi și afacerea voastră,

indiferent dacă faceți parte din afacere de mai mult timp sau tocmai ați început.

Dacă citiți această carte și nu ați mai văzut ceva de genul acesta niciodată, felicitări! Voi sunteți motivul pentru care s-au dezvoltat toate acestea. Este posibil să nu fi fost niciodată cu adevărat interesat să vă urmați visul până să vedeți că în această afacere este folosită tehnologia de vârf a secolului 21. Acum puteți înțelege mai bine de ce au nevoie de voi oamenii pe care vă propuneți să îi cooptați, cei aflați deja pe lista voastră ca și cei din viitor. Altfel este posibil ca nimeni altcineva să nu se fi gândit la ei. Ei pot să pară satisfăcuți cu standardul lor de viață, cu casele și mașinile lor. Dar ei ar putea fi înglodați în datorii — poate chiar aflați la limita falimentului — și pot căuta disperați pe cineva care să observe și, posibil, să îi ajute. Aparențele pot înșela. Cei care „arată bine" realmente pot fi cei care au cele mai mari necazuri. Dacă arată atât de bine poate să însemne că au dificultăți financiare datorită faptului că adoptă un stil de viață mai costisitor decât își pot permite, având datorii către toți plus încă cineva.

Atunci când cei experimentați în această afacere observă toate progresele făcute prin a-i ajuta pe oameni să își construiască un viitor mai bun, încrederea și credința lor, chiar dacă sunt deja extrem de puternice, ajung să crească și mai mult. Ce alte companii ar risca milioane de dolari și nenumărate ore-muncă a multor oameni doar pentru ca voi să mergeți să împărtășiți oportunitatea lor cu mai mulți oameni și ca să vă puteți construi afacerea voastră? Despre o asemenea susținere în orice alt tip de afaceri este extrem de probabil că nu veți auzi niciodată.

Tehnologia sporește succesul

Dacă analizați doar aceste afaceri sau sunteți un proprietar al unei afaceri independente care tocmai începe, aveți acum cea mai bună șansă de succes care vi s-a oferit vreodată. Dacă faceți deja parte din afacere, orice rezultate veți fi avut în trecut, aveți acum posibilitatea de a le spori, cu ajutorul internetului, de mai multe ori. Acestea sunt vești nemaipomenite. Dacă ați lucrat din greu, construindu-vă treptat afacerea, și continuați pentru că aveți încredere în sistem, această unealtă a înaltei tehnologii vă deschide noi porți sub forma unor noi oportunități. Puteți construi chiar și mai mult pe baza eforturilor voastre anterioare. Chiar dacă v-ați bucurat doar de excelenta gamă de produse și servicii, fiind inspirat prin faptul că ați făcut parte din sistem și aveți câțiva clienți care cumpără de la voi — dar nu ați construit această afacere — acest lucru este, de asemenea, foarte bun. Poate că veți dori să profitați de oportunitatea internetului și să vă lansați acum afacerea, odată cu tot freamătul de încântare pe care l-a provocat. Probabil cunoașteți un număr de oameni care ar s-ar alătura cu entuziasm noii voastre întreprinderi!

Timpul în care să plănuiți cum vă veți construi afacerea este timpul prezent. Lăsați-vă stârnit de visul vostru și de tot ceea ce puteți face pentru a avea succes în această afacere. Cereți-i conducătorului vostru un program al evenimentelor educaționale și rearanjați-vă programul propriu în așa fel încât să puteți participa la ele. Întrebați ce unelte, precum casete video și audio, cărți, materiale scrise, CD-uri vă pot fi puse la dispoziție pentru a vă ajuta. Cereți-i conducătorului vostru să vă ajute să schițați un plan de acțiune. Spuneți-le și altora despre sistem și încurajați-i să îl folosească. Este posibil să puteți face acest lucru ime-

diat cu destul de mulți oameni — dacă răspândiți noutățile privind ceea ce se întâmplă prin puterea internetului.

Investiți în mod constant timp și efort pentru a explica ce anume poate face această afacere pentru oameni și cum pot ei folosi sistemul pentru a se dezvolta. Pe măsură ce vi se dezvoltă afacerea, ea vă poate aduce dividende serioase. Acest lucru vă ajută de asemenea să vă păstrați afacerea pe banda rapidă a autostrăzii succesului, din moment ce oamenii voștri vă vor imita. Fără îndrumarea voastră și a celor care vă ajută, ei ar fi lăsați să se descurce de capul lor — iar acest lucru pur și simplu nu produce rezultate. Trebuie să continuați să consolidați sistemul de multiplicare și nevoia de a vă păsa de alții și de a-i ajuta.

Sclav sau stăpân

Ce anume diferențiază o cârjă de o unealtă? În procesul de construire a acestei afaceri, definițiile obișnuite nu se aplică. În alte domenii, folosirea excesivă a unui obiect poate tinde să îl transforme pe acesta într-o cârjă. Dar în construirea acestei afaceri, folosirea instrumentului specific ce funcționează pentru voi nu îl transformă deloc în așa ceva. Chiar dimpotrivă. În această afacere asta este ceea ce trebuie să se întâmple.

Totuși există întotdeauna, într-o anumită măsură, pericolul ca unii să considere că vreo unealtă își va îndeplini de una singură scopurile. Cea mai nouă unealtă, internetul, este, poate, văzută drept o revoluție, în loc să fie considerată ca ultima evoluție dintr-o serie de unelte concepute pentru a vă spori eficiența în urmărirea scopurilor și a viselor voastre. Acest lucru este de înțeles dată fiind puterea pe care internetul o

oferă. Totuși, atunci când acest lucru se întâmplă, poate exista, din partea unor oameni, tendința de a da vina pe acesta pentru orice rezultat mai mic decât cel așteptat. Internetul își va juca rolul ce îi revine, dar el nu poate decât să vă potențeze eforturile, nu să le înlocuiască.

A obține sau nu rezultate este deseori legat de noțiunea de control. Dacă voi păstrați controlul, instrumentele pe care le folosiți vă *servesc* necesitățile. Aceste unelte sunt de fapt un sistem de pârghii pe care îl puteți folosi pentru a stârni interesul oamenilor pentru această afacere. Ați putea încerca să construiți o afacere și în lipsa lor. Dar ar dura mai mult timp să obțineți succesul — dacă l-ați obține! În schimb, puteți alege să vă folosiți de unelte pentru a atrage mai mulți oameni, pentru a demonstra mai bine puterea acestei afaceri și a vă educa oamenii odată ce sunt cooptați. Cel mai important este faptul că, acum, le puteți arăta altora, poate nu la fel de siguri pe ei înșiși ca voi, minunatele instrumente care le stau la dispoziție să își construiască afacerea. Alături de sistem, asta le-ar putea oferi certitudinile de care au nevoie.

Dacă se deleagă „controlul" către unealtă, se întâmplă un lucru straniu. Nimic! Atunci când eliminați elementul uman dintr-o afacere orientată către și bazată pe oameni, veți afla că, în majoritatea cazurilor, oamenii nu mai sunt interesați. Ei reprezintă pulsul afacerii, relațiile dintre ei sunt cele care mențin afacerea funcțională. Imediat ce vă bazați pe orice unealtă că va face treaba în locul vostru, îi cedați de fapt controlul. Adică vă bazați pe acel instrument ca să îi atragă de unul singur pe oameni. Este posibil ca voi să vă așteptați ca tehnologia să creeze potențiali asociați și exemple în locul vostru. Ea vă poate ajuta să faceți asta, dar nu o va face în locul vostru. Uneltele amplifică și trans-

mit mesajul vostru. Folosirea instrumentelor adaugă un plus de credibilitate oportunității voastre. Internetul este un instrument incredibil de puternic și poate fi, fără îndoială, un aliat puternic în timpul dezvoltării afacerii voastre. Dar, prin sine și de unul singur, nu va avea niciodată capacitatea de a empatiza cu oamenii și de a-i inspira să viseze așa cum o pot face interesul și încurajările voastre. Totuși, această minunată tehnologie îi poate ajuta pe oameni să își imagineze mai clar cum s-ar putea modifica viitorul lor construind această afacere. Dar, de unul singur, internetul nu le poate oferi un vis oamenilor. Un vis este ceva extrem de special ce provine din adâncul fiecăruia. Iar de obicei este nevoie de cineva căruia să îi pese pentru a reuși să convingă acest vis să iasă la iveală.

Uneltele, indiferent dacă este vorba despre o masă universală pentru tâmplărie sau despre tehnologii noi, sunt incapabile să creeze orice dacă ele sunt stăpânii. Dacă stați și vă concentrați privind o bucată de lemn aflată lângă o masă de tâmplărie, cât timp credeți că va fi nevoie să vă uitați la ea înainte ca masa să preia controlul și să taie lemnul la dimensiunea necesară? Atâta timp cât lăsați controlul în seama instrumentului, rezultatele sunt predictibile. Uitați-vă cât a lucrat instrumentul fără voi ieri, și exact tot atâta o să facă și astăzi, dacă nu cumva vă alăturați lui și îl luați în stăpânire pentru a face lucrurile să se întâmple.

Odată ce deveniți stăpânul uneltelor voastre, deveniți stăpânul viitorului vostru. Numai voi puteți împărtăși entuziasmul pentru a-i ajuta pe oamenii voștri să fie suficient de provocați pentru a decide măcar să citească, să privească sau să vă asculte uneltele. Numai voi îi puteți face pe alții să vă împărtășească visele lor și, cu ajutorul uneltelor voastre, să le arătați că există mai multe speranțe decât oricând ca

acele vise să se împlinească. Numai *voi* îi puteți ajuta să descopere imensa putere și potențialul acestei afaceri de comerț pe internet. Și numai *voi* le puteți oferi susținerea — sub forma uneltelor, a atenției și a îndrumării — care le este disponibilă indiferent de situația lor actuală. O unealtă nu poate să asculte, să îmbrățișeze, să îl bată încurajator pe spate sau să îi zâmbească. Dar voi puteți și o veți face dacă vă doriți cu adevărat să vă dezvoltați.

Nu trebuie decât să vă hotărâți

Dacă ar fi întrebați ce doresc să realizeze în viață, majoritatea oamenilor ar răspunde că ar dori „să aibă succes". Totuși, mai târziu, majoritatea lor vor răspunde că succesul i-a ocolit. Cu câteva rare excepții, mulți au avut tot ceea ce le-a fost necesar pentru a avea succes — totuși cumva ei au fost cuprinși de mediocritate. Ce s-a întâmplat?

În multe dintre cazuri, ei au continuat tradiția de a se „integra," a „urma mulțimea," și de a se „descurca la limită." Acestea sunt doar moduri diferite de a exprima faptul de *a te obișnui să nu dobândești de la viață ceea ce ai fi putut să obții.* Chiar dacă ei, poate, au privit la alții care „au reușit", cumva ei nu au crezut niciodată cu adevărat că ar fi fost posibil să o facă și ei. Și chiar dacă au crezut, într-un grad oarecare, că ar fi putut excela, majoritatea nu au reușit niciodată să se hotărască să ceară ajutorul sau îndrumarea unei persoane de succes. În multe cazuri poate că nici nu le-a trecut prin cap.

După o vreme poate că ei au renunțat pur și simplu la visele lor. Și chiar și atunci când cineva s-a oferit să le împărtășească modalități de a-și schimba viața, singurul rezultat a fost un suspin, un surâs slab și, evi-

dent, răspunsul: „Hei, mă descurc. Pot să îmi plătesc facturile."

Ingredientul fundamental care lipsește aici este cel care lipsește pentru majoritatea oamenilor — *decizia calitativă* de a face ceva pentru a-și schimba viața. Până când voi sau cineva cu care voi munciți nu decide să determine o schimbare în viața lui, minunatul internet și uimitorul potențial pe care acesta îl reprezintă va ajunge la urechi care nu aud. O *persoană*, o ființă umană adevărată, trebuie, oricât de învechite ar putea să pară aceste vorbe, să intervină și să ajute cealaltă persoană să o pornească pe drumul propriu. Trebuie să îi ofere speranța că nu este *niciodată* prea târziu pentru a-și urmări visele. Până când nu se reușește o modificare a modului de a gândi, o asemenea decizie pur și simplu nu va fi luată. Vechiul lor mod de gândire îi va purta în continuare pe vechiul lor drum, cărarea bătătorită. Totuși, odată ce o persoană ia hotărârea fermă de a folosi orice unelte care ar putea fi eficiente, și de a face tot ceea ce trebuie pentru a-și atinge scopurile și visele, lucrurile vor începe să se întâmple. Atunci gândirea lor va funcționa în folosul lor!

În lipsa angajării, totuși, toate celelalte sunt doar conversații și informații. Faptul că faceți parte din această afacere sau vă gândiți cu seriozitate să participați este un minunat prim pas. Atunci când veți fi luat decizia de a acționa și angajamentul de a vă ține de această decizie, puteți începe să faceți cu adevărat pași mari în direcția viselor și țelurilor voastre.

Păstrați în minte ceea ce a spus odată Robert Louis Stevenson:

„Orice am fi nu suntem decât un stadiu pe calea de a ajunge altundeva, și orice am face, oricât de bine am face, este doar o pregătire de a face altceva care va fi diferit."

Continuați să vă urmăriți visele, indiferent de ce se întâmplă pe parcurs. Internetul este un instrument puternic și vă poate ajuta să obțineți lucruri nemaipomenite, dacă ajunge în mâinile cuiva care are un vis.

„Cea mai mare oportunitate de pe planeta Pământ"

Pe baza a zeci de ani de experiență, s-a dovedit că această afacere are un succes răsunător. Ea aduce un mesaj de speranță oricui are un vis, indiferent de vârstă, sex, naționalitate, cunoștințe, educație, mediu sau experiență și anume acela că poate crea o viață mai bună pentru el însuși și pentru cei la care ține.

Mesajul este foarte clar. Minunatul sistem care a fost pus în funcțiune de mult timp va continua să demonstreze că există speranțe pentru cei care doresc să obțină mai mult de la viață. Buna organizare continuă să lucreze cu și să ajute la crearea unor noi conducători în fiecare an. Dar mesajul speranței trebuie să fie transmis continuu celor „flămânzi".

Totuși, indiferent cât de minunat este mesajul, impactul lui nu poate fi simțit decât după ce mesagerul îl termină de predat. Nici chiar cel mai minunat mesaj nu are puterea de a ajuta pe nimeni dacă este ținut secret. Puterea lui sporește doar în măsura în care nou-veniților li se demonstrează importanța lui. Iar aici este punctul în care interveniți voi.

Prin disponibilitatea de a împărtăși cu alții acest mesaj al speranței, vă puteți spori propriile șanse de succes — atâta timp cât faceți cele necesare. Capacitatea de a-i ajuta pe alții, sau de a le arăta de unde pot obține ajutorul necesar se poate dezvolta prin practică. Compasiunea și înțelepciunea vă vor spori de-a lungul

drumului și vor crea mai multă încredere în voi și în capacitatea de a vă hrăni afacerea în dezvoltare. Voi, toți cei dinainte și toți cei care vor participa după cooptarea voastră sunteți mesagerii care ajută ca aceasta să devină „Cea mai mare oportunitate de pe planeta Pământ".

Sincronizarea este perfectă

Voi puteți fi parte a acestei afaceri de ceva timp și poate că folosiți întotdeauna uneltele care o fac să devină mai bună. De asemenea este posibil să fiți complet nou sau poate sunteți doar pe cale să studiați această oportunitate. Fiecare se află într-un stadiu diferit al jocului.

Din moment ce aceasta este o afacere, voi trebuie să furnizați cele mai bune produse sau servicii posibile și la prețuri corecte. Internetul vă va permite să oferiți o gamă enormă de produse la prețuri competitive, care vor fi livrate cu o viteză pe care nimeni nu și-ar fi putut-o imagina acum doar câțiva ani. Aceia dintre voi care ați lucrat în acest domeniu de ceva timp puteți acum să oferiți o oportunitate mai mare, cu o dimensiune lărgită a produselor și serviciilor, către oameni care poate nu fuseseră interesați până acum. Internetul pare pur și simplu să atragă oamenii ca un magnet.

Dacă vă întrebați dacă aceasta ar fi o oportunitate care să merite efortul, poate nu ar fi rău să cercetați încotro se îndreaptă lucrurile. Doriți să fiți asociați cu o afacere care are un potențial enorm și o tehnologie de ultimă oră. Nu este așa? Probabil că vreți să fiți gata să „călăriți pe creasta valului" în timp ce acesta se repede

spre noul mileniu. Corect? Sondajele de opinie din prezent arată că doar circa 10% dintre oameni folosesc internetul pentru a face cumpărături. În timp de doi până la cinci ani, totuși, prognozele arată că 90% dintre oameni vor deveni cumpărători prin internet. Aceasta nu este nimic altceva decât o oportunitate pentru o dezvoltare uimitoare!

Acest lucru vă dă vouă timpul de doi până la cinci ani și milioane de oameni cu care să împărtășiți acest lucru. Dacă există ceva care să ofere mai mult potențial pentru un individ sau un cuplu să creeze o sursă de venituri pentru întreaga viață, eu nu am auzit despre asta. Dacă ați auzit voi despre așa ceva, spuneți-mi și mie despre ce este vorba.

Doar potențialul, de unul singur, nu a făcut pe nimeni să devină înstărit. Acțiunile hotărâte, chiar și cu ani în urmă, când cu siguranță că exista un potențial mai mic, a creat libertate financiară pentru cei care au făcut un efort și au făcut-o cu tot riscul. O ființă umană sau o companie trebuie să se dezvolte în mod constant, altfel stagnează. Iar oamenii din această afacere, alături de furnizorii corporatiști, se dezvoltă de ani întregi. Reamintiți-vă, *nu* există status quo. Starea noastră fie se îmbunătățește, fie se înrăutățește. Timpul merge înainte. Înaintați și voi odată cu el.

Despre vise și mașinării

Voi și oamenii ca voi sunteți ingredientele cele mai importante și necesare ale succesului acestei afaceri. Dar, mai mult decât atât, voi sunteți ingredientul cel mai semnificativ și necesar al *propriului* vostru succes. În timp ce internetul modifică în mod rapid felul în care se face această afacere, voi trebuie să explorați și să

descoperiți motivele pentru care oamenii doresc să facă acest lucru, sau, că tot veni vorba, orice alt lucru.

În lipsa interesului, încurajărilor și ajutorului vostru, este posibil ca unii oameni să sfârșească prin a sta în fața ecranelor calculatoarelor lor, așteptând pur și simplu ca lucrurile să se întâmple! Este posibil ca ei pur și simplu să nu înțeleagă ce rol esențial joacă ei în propria lor afacere — chiar dacă știu că au la dispoziție puterea internetului. Este posibil ca ei să nu știe prea sigur ce să facă în continuare. Dacă acest lucru s-ar întâmpla, probabil că nu ar dura mult până când ei ar uita de visele și scopurile lor, și ar renunța în final.

Prin urmare, voi trebuie să îi ghidați în direcția corectă. Dacă știți foarte puține despre calculatoare, nu este nicio problemă! Sunt instrumente pe care oricine poate învăța să le folosească. Ar putea cineva să vă învețe cum să folosiți internetul. Poate chiar vă poate ajuta un prieten care se pricepe bine la internet, în timp ce voi îi împărtășiți cum această afacere i-ar putea oferi un viitor! Oamenii au nevoie de inspirație și de îndrumare. Numai informația nu va determina pe nimeni să aibă succes. Ei au nevoie să știe că vouă vă pasă de ei și să perceapă entuziasmul pe care îl simțiți față de această afacere — și potențialul pe care aceasta îl are de a-*i* ajuta să își atingă *propriul* vis. Trebuie să îi ajutați să înțeleagă ce pași enormi pot face ei acum, către împlinirea viselor lor, atâta timp cât se dedică propriului viitor și întreprind acțiunile necesare. Benjamin Franklin s-a exprimat bine atunci când a spus: „Ceea ce faceți să faceți bine".

„Dacă vă simțiți
încătușat făcând ceea
ce faceți în prezent,
atunci, folosirea drept
vehicul a acestei afaceri
— amplificată de
internet și de comerțul
pe internet — vă poate
ajuta să vă eliberați.“

Capitolul 11

Cu cât se transformă mai mult, lucrurile rămân aceleași

„Munca individului încă reprezintă scânteia care duce mai departe rasa umană."

Igor Sikorsky — inventatorul elicopterului

Adevăruri tehnice

Aveți plăți la cardul de credit? Dacă da, luați-o pe cea mai recentă și aruncați o privire la unele dintre lucrurile pe care le-ați cumpărat luna trecută. Multe dintre acele obiecte nici măcar nu erau disponibile pe piață acum zece ani. Lucrurile se schimbă în prezent mai rapid decât au făcut-o vreodată.

Parțial, motivul pentru această schimbare rapidă este îmbunătățirea constantă a modurilor în care schimbăm informații. Cu ani în urmă, dacă doreați să împărtășiți o idee, ar fi putut să dureze săptămâni întregi până când o scrisoare să fi traversat întreaga țară. În curând acest lucru a putut fi realizat cu ajutorul telegrafului, care era mai rapid, dar, de multe ori, era

necesar să călătorești departe, cu trăsurica și calul, ca să ajungi la oficiul telegrafic.

După cum am menționat mai devreme, apoi a sosit telefonul și a modificat comunicările. Puteți vorbi instantaneu cu oameni de oriunde, din propria voastră casă. Singurul neajuns era acela că, probabil, ar fi trebuit să așteptați dacă ați fi dorit să lăsați un mesaj pentru cineva dintr-o altă zonă orară, sau care nu era acasă sau în birou în momentul apelului. Mesageria vocală și robotul telefonic nu fuseseră încă inventate!

Odată intrați în noul mileniu, internetul modifică dramatic felul în care comunicăm. Ne oferă alte opțiuni. Puteți trimite mesaje instantaneu, practic oriunde în lume, în timp ce ideea vă mai este încă proaspătă în minte. O puteți chiar trimite la mii de oameni în același timp. Unele firme permit chiar oamenilor să își instaleze birourile acasă și să lucreze de acolo. Ei pot să își facă acum slujbele de acasă, de unde se simt cel mai confortabil. Nu are importanță unde este calculatorul lor — în sediul unei afaceri, la ei acasă, în birou, sau în poala lor într-un avion. Ei își pot face slujba de oriunde. Și dacă se trezesc la 4 dimineața, ei pot să își termine munca și să fie liberi la 2 după-amiaza.

Singurul ingredient care se regăsește în întreaga noastră istorie și în toate minunatele progrese care au fost făcute, este individul care, în ciuda oricăror obstacole, a continuat în mod perseverent să avanseze. Acești oameni s-au concentrat complet asupra rezultatului pe care se luptau să îl obțină — beneficiile pe care alții le puteau scoate din ideile lor inovative. Ei au privit deturnările apărute de-a lungul drumului ca pe niște incidente minore prin comparație cu visul măreț pe care îl urmăreau. În prezent, noile descoperiri pot să aibă un ritm chiar și mai alert datorită avansului tehnologic. Dar

nu echipamentul de înaltă tehnică este cel care transformă în realitate aceste vise. Cei care ne influențează puternic viața sunt tot aceiași indivizi care au un vis măreț, o dorință puternică, și hotărârea de a le urma.

A-ți construi propria afacere este un joc de copii

Era septembrie 1996. Se apropia cea de-a șasea zi de naștere a fiicei mele Katie. Îmi beam liniștit o cană de cafea la măsuța-bar pentru micul dejun, atunci când ea s-a cățărat pe un taburet lângă mine: „Tati, știu ce îmi doresc de ziua mea." Am crezut că, din moment ce urma să fiu plecat timp de o săptămână onorând unele contracte de seminarii, acea informație se va dovedi cu siguranță folositoare, și mi-ar fi făcut economie de mult timp și necazuri: „Minunat, Katie, ce anume?"

I-am zâmbit. Îi pusesem în mod intenționat o întrebare deschisă, fără să îi sugerez niciun fel de îndrumări pentru răspunsuri posibile. Ea mi-a răspuns încântată: „Vreau un porcușor de Guineea." Acest lucru m-a luat prin surprindere, și aproape că m-am înecat cu cafeaua, încercând să nu îmi arăt reacția!

Problema cu animalul de companie era aceea că aveam deja un labrador negru, obez care saliva peste tot și care considera că el este centrul lumii. Iar fiul meu John avea un șarpe Florida King de 1,4 metri, care trăia în dormitorul lui! Așa că m-am uitat l. ea și i-am spus primul lucru care mi-a trecut prin minte: „Tati nu știe mai nimic despre porcușorii de Guineea, va trebui să mă interesez și să vorbim mai târziu."

Mai târziu în cursul zilei am ajuns ceva mai devreme decât ar fi fost necesar la locul în care trebuia să îmi țin primul discurs și mi-am făcut timp să caut un magazin de animale într-un mall din zonă. Am intrat și i-am

rugat pe cei de acolo să îmi vorbească despre porcușorii de Guineea. Mă gândeam că orice aș fi putut folosi drept muniție ca să nu trebuiască să iau unul mi-ar fi fost de folos. Dar tot ceea ce mi-au putut spune a fost că nu ar trebui niciodată să țin un porcușor de Guineea într-o cușcă închisă de sticlă. Nefiind prea familiarizat cu acest gen de animal, am întrebat: „De ce nu?"

Evident că persoana care îmi răspundea purta ecuson de ucenic! Mi-a spus: „Avem unul aici și vă voi arăta." Acest magazin de animale avea mai multe vitrine, iar într-una dintre ele am găsit un porcușor de Guineea care stătea acolo de aproximativ o oră. Atunci când ucenicul a deschis ușa, ochii au început să îmi lăcrimeze. Mirosea de parcă cineva ar fi dat prin zonă cu „parfum de grajd"!

Sub nicio formă nu aveam să permit unui porcușor de Guineea să îmi intre în casă. Dar stați puțin. Era ceea ce își dorea fiica mea de ziua ei. Nu voiam să o dezamăgesc sau să o fac să se supere pe mine. Trebuia să mă mai gândesc...

Apoi m-am prins. Urma să împlinească doar șase ani. Eu se presupune că sunt un orator profesionist și un expert de educație practică în vânzări. O să o conving că nici măcar nu își dorește chestia asta. Abia așteptam să ajung acasă și să îi arăt cine era stăpân pe situație.

Unul dintre lucrurile asupra cărora mă concentrez în timp ce vorbesc este acela de a transmite audienței că trebuie să știe foarte exact ce anume își doresc și să se concentreze asupra acestui lucru, ca și când l-ar fi obținut deja. M-am gândit că orice principiu care are valoare pentru auditorii mei ar trebui să aibă valoare și asupra familiei mele.

Intrând în casă, Katie m-a întâmpinat cu o îmbrățișare mai prelungită ca de obicei și mi-a spus:

„Tati, știu exact ce fel de porcușor de Guineea îmi doresc. Unul maro și ciufulit". Am înghițit în sec.

M-am așezat lângă Katie și am început să strecor sugestiile negative: „Katie, aceasta este o responsabilitate mare. Cine va hrăni animalul?" Mi-a răspuns fără nicio întârziere: „Cumperi grăunțe de mâncare pentru porcușori de Guineea, le pui într-un castronel și el mănâncă ori de câte ori vrea." Ei bine, pierdusem un punct, dar eram sigur că urma să o prind cu următoarea: „Cine va curăța cușca?" M-a surprins cu răspunsul ei: „Mami." Trebuia să recunosc că mai câștigase un punct!

Pe măsură ce au trecut zilele, am continuat să îi împărtășesc mulțimea de probleme potențiale. Uneori este greu să observi dacă ai reușit să convingi un copil. Eram hotărât și insistam în continuare.

În final, în sâmbăta de dinaintea aniversării, Katie s-a năpustit în dormitorul nostru dis-de-dimineață, așa cum nu fac decât copiii: „Tati, m-am gândit la tot ce mi-ai spus." Am privit-o cu înfățișarea mea plină de înțelegere, în timp ce dansam de bucurie în interior: „Da," i-am răspuns, încercând să îmi ascund ușurarea: „Tati, dacă porcușorul de Guineea ne face vreodată probleme îl dăm șarpelui lui Johnny să îl mănânce!"

În următorii doi ani mi-am scris cărțile auzind micul rozător alergând pe rotița din cușca lui. Atunci când începeam să mă simt frustrat datorită incapacității de a mă concentra, îmi aduceam aminte de lecția învățată și mă simțeam recunoscător.

Vă comportați ca un adult?

În întâmplarea povestită mai sus, mi-am folosit toată ingeniozitatea și experiențele mele de viață ca adult, pentru a găsi modalități de a evita să avem încă

un animal în casă. Dar toate problemele la care am făcut referire au ajuns la niște urechi care nu ascultau.

Fiica mea se concentra asupra premiului. A fost convinsă că, indiferent de impedimentele ce ar fi putut apărea, el trebuia obținut. Putea să îi ofere porcușorului ei de Guineea dragostea și îngrijirea de care avea nevoie (prin delegație!) Eu mă concentram doar asupra aspectelor negative. Încercam să o văduvesc de visul ei... Nu am căutat niciun moment soluții — am căutat doar probleme. Katie s-a concentrat exclusiv asupra micuțului ei vis și nu a luat niciun moment în considerare problemele, ci numai soluțiile! Ea știa că, odată ce porcușorul de Guineea ar fi fost al ei, orice probleme puteau fi rezolvate.

De câte ori vorbesc unei mulțimi ce trebuie motivată, spun această poveste. Le mărturisesc ce fericit sunt să am porcușorul de Guineea în casă. Am primit lecții de construire a afacerilor de la lideri și alți oameni de succes, dar lecția primită de la copilul meu mi-a „aprins beculețul". Concentrați-vă asupra scopului, nu asupra problemelor sau provocărilor asociate atingerii lui.

Vă centrați pe găsirea scuzelor?

Înainte de a avea acces la noua și provocatoarea tehnologie a internetului care ne stă acum la dispoziție, existau în toată lumea oameni implicați în această afacere. Din nefericire, unii dintre acești oameni au ales să se concentreze asupra problemelor potențiale pe care le-ar putea întâlni în timp ce își construiesc afacerile — în loc să se concentreze asupra minunatelor posibilități pe care le aveau. Ei au permis gândirii lor negative să îi împiedice să își împlinească visele.

Dar în ciuda tuturor obstacolelor pe care a trebuit să le depășească (obstacolul principal fiind ei înșiși!), mii de oameni și-au dezvoltat afacerile la dimensiuni considerabile. Acum au mai multe opțiuni și o mai mare independență decât au avut oricând altcândva în viață. Acești conducători s-au oferit să ajute pe oricine și-ar fi dorit să profite de această oportunitate. Dar mulți oameni au avut senzația că doar ei fuseseră „cei norocoși" — pentru că au avut șansa de a se fi alăturat afacerii „la momentul potrivit."

Astăzi, odată cu internetul și comerțul pe internet, toate astea s-au schimbat. *Acum* este momentul potrivit pentru a vă construi o afacere. Nu puteți inventa nicio scuză. Sigur, unii oameni ar putea alege să investească într-un calculator, dacă nu au deja unul. Dar nu sunt obligați să o facă. Ei pot să își facă un abonament la un serviciu de web TV oferit de firmele de cablu, să folosească telefonul, faxul, e-mailul sau să meargă la o bibliotecă și să utilizeze unul dintre calculatoarele acesteia. Există oameni care ar putea fi nesiguri cu privire la întreaga poveste. Nu este nimic în neregulă. Este normal să avem anumite rezerve în legătură cu orice lucru nou. Aceasta este așa-numita frică de necunoscut și este... foarte cunoscută. Este perfect naturală și nu trebuie criticată.

În ciuda îngrijorărilor inițiale din partea unor oameni, multe alte mii vor sări din mers în vagonul înaltei tehnologii și își vor obține independența pe care și-o doriseră — poate de mulți ani. Alții nu vor face decât atât cât să își schimbe viețile printr-o creștere oarecare a venitului și printr-o dezvoltare personală remarcabilă. După cum am menționat, vor exista întotdeauna și cei care profită de oportunitatea comerțului pe internet și îi culeg toate roadele — care ating nivelul de suc-

ces dorit sau chiar unul mai înalt. Vor exista, inevitabil, și acei indivizi care vor considera că oamenii care fac tot ceea ce este necesar pentru a câștiga trebuie să fie experți în calculatoare, fie — cel puțin — „norocoși".

De ce unii oameni pot să obțină succesul, chiar și fără avantajul tehnologiei din prezent, în timp ce alții, care au capacități similare, nu par să fie în stare — chiar și având de partea lor toate progresele tehnologice? Răspunsul se ascunde în lucrurile asupra cărora se concentrează.

Atunci când vă concentrați în mod permanent asupra destinației voastre și profitați din plin de uneltele care au fost dezvoltate pentru a vă ajuta să ajungeți în acel punct, este inevitabil să reușiți. Trebuie să vă focalizați asupra visului vostru, să vă conectați pe voi și pe oamenii voștri în sistem, să vă dezvoltați bazându-vă pe ambiția pe care o aveți, să cereți ajutor atunci când este necesar și pur și simplu să folosiți mulțimea de instrumente concepute să vă ajute. Dacă vă lăsați descurajat de posibilele probleme pe care le puteți întâmpina folosind internetul sau orice alt mijloc, vă veți sabota propriul succes. De altfel, majoritatea lucrurilor care ne îngrijorează nici nu se întâmplă (Slavă Domnului!).

Tot ceea ce iei în colimator devine mai mare. Concentrați-vă asupra scopurilor și viselor voastre și asupra dorinței de a le obține și veți continua să vă dezvoltați. Și reciproca este valabilă: dacă vă concentrați pe piedicile, mici sau mari, întrezărite, veți umbri visele, veți diminua dorința de a le atinge. Este un cerc vicios în care nu doriți să ajungeți! Ideea principală este că obțineți lucrul asupra căruia vă concentrați. Dacă vă concentrați asupra atingerii viselor și scopurilor voastre ar putea însemna obținerea unui stil

de viață complet nou și minunat. În timp ce crearea unui obstacol din orice incident minor vă determină să nu vă mai urmăriți scopurile — datorită percepției pe care o aveți asupra problemelor și imperfecțiunilor potențiale. Prin urmare, ar fi logic să vă concentrați asupra a ceea ce doriți mai degrabă decât asupra problemelor! Puteți să vă ocupați de „imperfecțiuni" pe parcurs.

Pentru a lămuri o dată pentru totdeauna lucrurile, nimic nu este perfect. Elementul uman vă garantează asta. Orice afacere are imperfecțiuni. Aceia care își iau în serios visele și dorințele ignoră sau găsesc o cale de a evita ceea ce ei percep ca fiind „greșit". Ei se folosesc de ceea ce a funcționat în trecut ca ajutor pentru a obține ceea ce vor. Ei realizează că niciun instrument nu poate face totul. În cazul internetului, el vă poate spori enorm efectul eforturilor, astfel încât să vă propulseze spre nivelul următor și dincolo de el. Restul ține numai de voi.

Căutarea problemelor este un obicei periculos. Căutați dificultățile și acestea vor apărea cu siguranță. Folosiți-le ca motiv pentru a rămâne pe loc în viață, și exact acest lucru se va întâmpla. Acordați-le o importanță exagerată și ați putea realiza că lucrurile ar putea merge chiar mai prost. *Concentrați-vă asupra a ceea ce doriți* — nu asupra a ceea ce nu doriți.

Ceea ce m-a încântat pe mine întotdeauna a fost faptul că noi toți avem de ales direcția spre care să ne îndreptăm în viață. Puteți alege asupra a ce anume să vă concentrați în viață, la fel de ușor precum puteți alege ce să mâncați la cină. Alegeți să vă concentrați asupra problemelor, și probabil că viața voastră se va umple de ele. În cazul de față — unii oameni continuă timp de ani de zile să trăiască de la un salariu la altul

și să-și spună că s-ar fi putut descurca mai bine dacă nu ar fi fost toate acele probleme. Ce ar putea să le scape este faptul că fiecare are de înfruntat propriile probleme — indiferent dacă acest lucru este sau nu vizibil. Cea mai bună șansă pe care o aveți este aceea de a vă concentra asupra soluțiilor, iar viața voastră se va umple cu acestea! Nu e un târg bun?

Decideți-vă asupra destinației și veți descoperi că multe dintre problemele voastre dispar. De exemplu, este cu mult mai ușor să acceptați să faceți o treabă care nu vă place în mod deosebit, dacă lucrați la independența voastră financiară, și știți că această muncă este doar temporară. Nu pare a fi un lucru rău acela că nu prea aveți timp, în acest moment, când vă construiți afacerea, dacă înțelegeți că eforturile voastre vor fi răsplătite ulterior — atunci când veți fi liber să lucrați doar atunci când vă face plăcere.

Lucrul frumos este acela că internetul este aici pentru a vă face visele și scopurile să vă fie chiar *și mai* accesibile. Oferă mai multe soluții, precum serviciile de management pentru nevoile afacerii voastre. Desigur că pot să apară probleme pe parcurs. Și ce e cu asta? Luați în calcul, în schimb, avantajele, de exemplu modul în care vă va permite să intrați în contact cu oameni noi cu un efort considerabil mai mic decât până atunci. Concentrați-vă asupra faptului că vă poate oferi ocazia de a vă împărtăși oportunitatea cu un întreg nou grup de oameni — dintre care unii nu v-ar fi ascultat până acum. Concentrați-vă asupra părților pozitive și încurajați-i și pe alții să facă la fel.

Acest lucru îmi aduce aminte de povestea companiei de încălțăminte ce căuta să își dezvolte piața de desfacere. Din câte îmi aduc aminte, președintele companiei a trimis un agent de vânzări veteran într-o insulă

din Pacificul de Sud, pentru a obține comenzi noi. Atunci când acesta a ajuns acolo a privit în jur și a observat că nimeni nu purta niciun fel de încălțăminte. În ziua următoare el l-a sunat pe președinte și i-a spus: „Mă întorc acasă. Nimeni nu poartă niciun fel de încălțăminte aici."

Înainte ca el să se întoarcă, directorul l-a chemat pe cel mai nou agent al său, care abia terminase facultatea. I-a spus că dorea să facă o călătorie pe o insulă ca să vadă ce fel de oportunități de afaceri putea să găsească. Atunci când tânărul a sosit, a observat că nimeni nu purta niciun fel de încălțăminte. Plin de entuziasm, el s-a grăbit spre un telefon și și-a sunat președintele. I-a spus, aproape fără suflu: „Domnule, porniți la toată capacitatea mașinile de făcut sandale. Aici toată lumea este în picioarele goale!"

Acolo unde agentul-veteran a văzut doar o problemă, cel tânăr a văzut o soluție — o oportunitate de aur! Destinațiile și blocajele sunt realitățile celor care se gândesc la ele. Dacă vă îngăduiți voi înșivă să vă concentrați asupra dificultăților resimțite și lăsați ca teama față de acestea să crească în interiorul vostru, le măriți și le transformați în *probleme reale*. Atunci când vă mențineți cu fermitate în minte imaginea destinației ca fiind reală și putând fi atinsă, veți face tot ceea ce este necesar pentru a vă apropia de atingerea ei — până când o obțineți cu adevărat. Simplu spus, totul depinde de punctul vostru de vedere, iar vestea minunată este aceea că... *voi* sunteți cel care alege!

„Atunci când veți
vedea cu ochii voștri
posibilitățile,
veți vedea și
oportunitatea.“

Capitolul 12

Bun venit în secolul al XXI-lea!

„Cei care reușesc în viață sunt cei care acceptă cu bucurie schimbările. Cel care ezită este pierdut."

Vor vedea atunci când o vor crede

Începutul secolului al XXI-lea reprezintă altceva pentru fiecare. Oamenii de pretutindeni sunt încântați în legătură cu minunatele posibilități care se deschid. Ei cred că aceștia sunt zorii unui nou început — o șansă de a face ceva semnificativ pentru viețile lor și ale celor la care țin. Acești oameni se pot vedea crescând și dezvoltându-se — devenind mai buni în ceea ce fac și ceea ce sunt.

Schimbarea secolului este un eveniment major. Este incredibil să trăiești zorile unui nou mileniu. Dar la fel se întâmplă cu nașterea unui copil. Sunt sigur că există alte evenimente din viața voastră care au avut loc și că vor mai fi și altele care să vă aducă un amestec similar de teamă și încântare. Toate aceste lucruri reprezintă schimbarea.

Oamenii reacționează diferit la schimbare. Unii o îmbrățișează ca pe o nouă posibilitate. Poate o a doua

șansă. În timp ce alții o detestă cu desăvârșire. Ei nu vor să aibă de-a face cu ea. Ambele tipuri de oameni reacționează înainte ca schimbarea prevăzută să aibă loc cu adevărat și, uimitor, reacțiile lor sunt complet opuse. De ce? Pentru că ei au convingeri opuse. Ceea ce percepi și apoi crezi devine realitate pentru tine.

Pozitivă sau negativă, atitudinea voastră determină în cel mai înalt grad realitatea viitorului vostru. Atunci când îmbrățișați noua abordare a comerțului prin internet ca pe o oportunitate bine-venită sau ca pe o a doua șansă de a construi o afacere care să aibă grijă de voi și de familia voastră pentru restul vieții e foarte probabil ca ea să se transforme în propria voastră realitate.

Secolul XXI și internetul oferă orizonturi virtual nelimitate. Fie vă extindeți, fie vă sufocați. Ceea ce credeți despre viitor veți și trăi. Veți găsi ceea ce căutați. Noul mileniu, cu tot potențialul său, a sosit. Indiferent dacă decideți să participați sau doar să priviți, acest lucru nu se va modifica. Se întâmplă, indiferent de voi. Totuși, ceea ce obțineți ca rezultat al acestui lucru nu ține decât de voi. Puteți alege să nu participați și să priviți doar cum trec pe lângă voi lucrurile bune. Sau puteți să vă implicați, și să aveți o contribuție activă la crearea unui viitor luminos și pozitiv pentru voi înșivă. Prindeți oportunitatea de a decide câte lucruri bune vi se vor întâmpla.

După cum am mai spus, sub diferite forme, în această carte, alegerea vă aparține în întregime. Voi decideți, în mare, ce se întâmplă în viața voastră, prin alegerile pe care le faceți. A nu face aceste alegeri nu vă oferă o scuză pentru a nu fi responsabil față de voi înșivă. A decide să nu te lași purtat de moment, indife-

rent din ce motiv, este, de asemenea, o decizie. Alegeți să învingeți — concentrați-vă asupra viselor și țelurilor voastre, perseverați, și vedeți ce se întâmplă!

Reamintiți-vă că tehnologiile și calendarul mereu schimbător ale tehnologiei nu modifică nimic prin ele însele. Calendarul nu face nimic altceva decât să înregistreze trecerea timpului, în timp ce dezvoltarea noilor tehnologii ne oferă noi produse, servicii și instrumente. Ce anume faceți cu aceste lucruri determină ce se va întâmpla în viitorul vostru.

Nu este suficient doar să auziți și să vedeți

În timp ce terminați de împărtășit această oportunitate deosebită cu cineva pe care l-ați întâlnit de curând, s-ar putea să aveți sentimentul că nu a înțeles-o cu adevărat. Ei au văzut sumele pe care le-ați calculat împreună. Au auzit despre succesele potențiale și cele reale pe care oamenii le au deja. Dar, cine știe de ce, oricât de minunată ar fi oportunitatea pe care le-o împărtășiți, pur și simplu nu pare să îi atingă.

Ați uitat voi ceva? Poate. Ați explicat lucrurile într-o lumină în care păreau prea frumoase pentru a putea fi adevărate? Posibil. Dar înainte de a vă acuza prea dur, luați în calcul această posibilitate mult mai plauzibilă:

Poate că *au auzit* într-adevăr tot ceea ce le-ați spus. Să presupunem că le-ați explicat corect toate datele, că ați făcut corect toate calculele, iar materialele de suport au susținut toate cele spuse de voi ca fiind complet adevărate și credibile. Oricât de uimitor ar putea să pară, este totuși posibil ca ei să aleagă să nu facă nimic și pur și simplu să plece: „Prin urmare ce n-au înțeles?", poate

că vă întrebați. „Aș fi putut face orice altceva, în așa fel încât ei să înțeleagă mai bine?"

Atunci când vine vorba despre viitorul cuiva, el alege ceea ce dorește să înțeleagă. Dacă cineva „se descarcă" doar, plângându-se în legătură cu o situație sau o problemă din viața sa și nu încearcă cu sinceritate să ia măsurile necesare pentru a o îmbunătăți — nici o oportunitate, indiferent de cât de minunată ar fi sau de cum anume ar fi prezentată nu îl va face să își schimbe punctul de vedere. El caută în general doar o reacție de simpatie sau pe cineva care să îl compătimească, nu pe cineva care să le acorde speranță și o cale de ieșire. Știu că acest lucru îl șochează pe aceia dintre noi care au o gândire pozitivă și sunt înclinați spre a rezolva problemele. Dar acesta este adevărul.

Tot ceea ce puteți face este să vă străduiți pe cât puteți să plantați semințele speranței. *Ei* trebuie să le ude! Le puteți oricând lăsa opțiunea de a veni la voi cândva în viitor dacă se vor răzgândi. Puteți face acest lucru prin atitudinea voastră flexibilă și plină de compasiune. Rămâneți optimist și dedicat viselor și scopurilor voastre. Arătați-le că, deși sunteți cu siguranță dispus să îi ajutați să își atingă țelurile, decizia lor de a nu își urmări propriile dorințe nu vă va opri în niciun caz pe *voi* să vi le atingeți pe ale *voastre*. Pur și simplu nu vă bazați viitorul vostru financiar pe răspunsul *lor*.

De fapt puteți chiar să vă folosiți de refuzul lor ca o motivație pentru a vă construi o afacere solidă. Poate că se vor răzgândi atunci când vor vedea cum înaintați voi. Succesul este cea mai bună „răzbunare"! Folosiți acest fapt pentru a vă ambiționa singur să continuați să vă dezvoltați, și s-ar putea chiar să îi atrageți mai târziu să mai cerceteze odată lucrurile.

Unii oameni au nevoie să vadă de mai multe ori o oportunitate ca aceasta pentru a-i înțelege cu adevărat potențialul. Deseori, între timp, ei au mai multe probleme la slujbă, sau sunt „restructurați" din așazisele lor cariere sigure. Acest lucru i-ar putea face ceva mai umili și mai deschiși către schimbare. Indiferent în ce direcție par a se îndrepta, atunci când vă pasă cu adevărat de oameni, le oferiți totuși suficient de mult din timpul vostru pentru a le răspunde la întrebări. Și indiferent de ce anume spun ei în final, voi trebuie să mențineți atitudinea care le sugerează că ușa este întotdeauna deschisă. Îi tratați cu aceeași bunătate și considerație cu care ați dori ca alții să vă trateze pe voi.

Fă-i să întrebe: „Cum se poate face acest lucru?"

Credeți că folosirea tehnologiei internetului îi va aduce pe oameni la coadă în fața casei voastre, așteptând să se înregistreze și să își înceapă afacerile? Cine știe? S-ar *putea* întâmpla — mai ales dacă rândurile celor înscriși continuă să se îngroașe, și mai mulți oameni aud despre asta. Dar oricum, nu stați liniștit așteptând ca mulțimile să înceapă să se adune în fața ușii voastre!

Pentru ca oamenii să se asocieze cu afacerea voastră, ei trebuie în general să știe cine sunteți, unde sunteți și ce faceți. Totuși ei s-ar putea să nu stea să aștepte să primească toate acele informații! Este necesar să îi încurajați să vă pună întrebări.

Una dintre cele mai eficiente modalități de a-i face pe oameni să vă întrebe despre ceea ce faceți este o veche tehnică ce va trece întotdeauna testul timpului.

Ea se potrivește perfect celorlalte principii ale acestei afaceri. Puneți-le mai întâi întrebări despre ei și arătați-vă sincer interesat de ceea ce fac ei. Atunci când faceți asta există două reacții posibile: Mai întâi, ar putea să vă povestească totul despre ei înșiși și munca lor și apoi să plece fără nici cel mai mic semn de interes pentru ceea ce faceți voi. Sau, ar putea să vă întrebe despre ceea ce faceți voi — fie de curiozitate fie pentru că s-ar simți obligați.

Dacă nu doresc decât să vorbească despre ei înșiși și apoi să fugă, sunt șanse mari că nu s-ar descurca prea bine într-o afacere axată pe oameni — cel puțin la început, înainte de a se dezvolta ei înșiși cu ajutorul sistemului. Nu încercați să îi urmăriți — nici pe ei nici pe oricine altcineva, dacă tot veni vorba. Poate că mai târziu veți avea șansa de a vorbi din nou cu ei, iar data viitoare v-ar putea oferi în mod natural ocazia de a le împărtăși ceea ce faceți. Dacă nu, continuați și construiți-vă mai întâi afacerea, permițându-le să observe că evoluați. Nu se știe niciodată, poate că vor veni la voi mai târziu, după ce vor vedea cât de bine o duceți!

Cel de-al doilea tip de reacție este aproape la fel de des întâlnit și reprezintă o ocazie minunată de a face cunoștință cu oameni noi, fără a părea un comis-voiajor „care încearcă să vândă ceva". Din politețe vă întreabă ce faceți voi. Secretul este să vă păstrați răspunsul „scurt și la obiect". Faceți-i curioși, în așa fel încât să înceapă ei să vă pună întrebări. Atunci când se întâmplă acest lucru, nu pare că voi a-ți urmărit momentul, ci că ei se interesează de voi și de oportunitatea voastră, chiar dacă numai datorită politeții! Acesta ar putea fi un start bun.

Deși există multe moduri de a descrie ce faceți voi aici, există două simple cuvinte care pot să aibă mai multă putere decât multe altele — „muncesc împreună cu oamenii". Atunci când le încorporați în abordarea voastră inițială, probabil că veți provoca un interes mai mare decât dacă ați descrie pur și simplu ce faceți. Motivul pentru care aceste cuvinte par să funcționeze mai bine este acela că ele transmit oamenilor că aveți un „parteneriat" cu alții. Alte cuvinte ar putea da impresia că pur și simplu oferiți cursuri practice oamenilor, după care ei se vor trezi pe cont propriu. Astfel de cuvinte pot să îi îndepărteze. „Le arăt oamenilor cum să...", „Ajut oamenii să își deschidă...", „Le deschid afaceri oamenilor...".

Fiecare dintre aceste formulări poate sugera că persoana va sfârși prin a fi pe cont propriu, riscându-și viitorul cu ceva în legătură cu care nu știe nimic sau prea puține. Formarea unui „parteneriat" le dă de veste că veți fi alături de ei pe toată perioada. Acest lucru le oferă un sentiment mult mai pozitiv legat de oportunitatea lor de a avea succes.

Potențial asociat: „Deci, tu ce faci?"

Voi: „Muncesc alături de oamenii care doresc să câștige venituri în plus pe internet."

Asta este, de obicei, tot ceea ce trebuie să spuneți pentru a le stârni interesul. Dacă aveți de-a face cu cineva care ar putea fi câtuși de puțin interesat, va reacționa preluând frâiele conversației. Acestea sunt doar câteva idei. Folosiți ceea ce vă recomandă conducătorul afacerii voastre. Atâta timp cât potențialul asociat vă pune întrebări, răspunsurile vă vor aduce profituri. Să continuăm.

Potențial asociat: „Cum faci asta?"

Voi: „Îi ajut să stabilească accesul la produse și servicii pe internet"

Este mult mai probabil ca aceste răspunsuri scurte și directe să creeze o mult mai mare curiozitate decât ar putea stârni vreodată o explicație lungă și detaliată. Puteți prelua controlul complet al conversației în acel moment și înceta să le mai oferiți alte informații. Dacă există vreo urmă de interes din partea lor, ei sunt pregătiți să primească mai multe detalii.

Voi: „Nu îți pot promite nimic, dar dacă încă dorești să afli mai multe, ne-am putea întâlni odată la o cafea."

Sau

Voi: „Pari a fi interesat, și este posibil să te pot ajuta. Știi ce? Aș fi fericit să programăm o întâlnire în care să bem împreună o cafea și să explorăm posibilitățile care ar putea exista pentru tine."

Unul dintre modurile în care veți reuși să faceți o impresie puternică este să folosiți ceea ce folosesc experții în advertising — un slogan. Acesta, folosit de obicei la sfârșit, este cel care îl va face pe potențialul asociat să afle mai multe informații. În cazul construirii unei afaceri, doriți să îl faceți pe celălalt să se simtă relaxat, în același timp în care încercați să îl faceți să fie conștient de faptul că această oportunitate este ceva cu adevărat deosebit.

Potențial asociat: „Bine, hai să stabilim o întâlnire."

Voi: „Bine. În regulă. Te trec în agendă pentru _____. Îți convine? Uite ce e, dacă apare ceva și nu poți să ajungi, te rog dă-mi un telefon. Și am să am curtoazia să fac și eu la fel." (Apoi schimbați cărți de vizită, poate un CD, sau alte informații de contact.)

Iată. Îi eliberați de presiunea de a simți că trebuie să ia o decizie. Le oferiți o alegere. Le dați de înțeles că veți vorbi despre o oportunitate pentru care ei s-ar putea *sau nu* să fie potriviți. Le arătați că sunteți ocupat, dar dispus să vă mențineți mintea deschisă către posibilitățile pe care le prezintă ei. Acest mod de a pune problema, adică fără a le promite nimic, deseori îi determină să vă întâlnească și să vă asculte în legătură cu oportunitatea. Este pur și simplu modul în care funcționează natura umană. Atunci când oamenii cred că nu pot avea ceva și-l doresc și mai tare.

Faceți-i să vă pună în continuare întrebări!

Acum că au fost de acord să vă întâlnească, este important să nu deveniți o „țeavă spartă" de informații. Nu îi copleșiți cu detaliile. Motivele pentru care voi vă aflați în afacere nu sunt importante pentru ei în acest moment (și ar putea să nu fie niciodată). Ceea ce este important este să descoperiți care este visul lor, și să le împărtășiți pe scurt ce le poate oferi această afacere.

Folosiți puterea întrebărilor. Întrebările deschise funcționează cel mai bine — întrebări care necesită un răspuns mai detaliat decât un simplu „da" sau „nu". Le arătați astfel că sunteți sincer interesați în ceea ce

ar putea căuta ei, ceea ce îi face mai înclinați să asculte ce aveți de spus. De asemenea vă permite vouă să „croiți pe măsura lor" ceea ce le spuneți, adică să găsiți explicațiile care să sublinieze beneficiile persoanei care contează cel mai mult — cea din fața voastră.

Întrebați-i ce știu despre internet. Care consideră că este potențialul de dezvoltare pentru aceia care îl folosesc pentru a vinde bunuri și servicii? Cum ar fi dacă ar avea oportunitatea de a construi o afacere folosind internetul drept unealtă?

În timp ce vorbiți cu potențialul asociat continuați să puneți întrebări deschise și să ascultați — concentrați-vă asupra lor, relaxați-vă și uitați de voi înșivă. Dacă sunt interesați să continue, ar putea întreba cum pot afla mai multe despre oportunitatea voastră. Din nou, conducătorul vostru este cel care v-ar putea ajuta în legătură cu ce trebuie să faceți în continuare — ceea ce va însemna probabil programarea unei întâlniri într-un loc în care să le arătați planul, într-un loc în care să existe un calculator, astfel încât să le puteți arăta pagina de internet principală și cele ale companiilor afiliate.

Capitolul 13

Cu toții am ridicat ancora — în largul internetului!

„Orice lucru care merită făcut, merită să îl faceți prost până când reușiți să îl faceți bine"

Puteți fie să citiți despre înot fie să înotați pur și simplu!

Fiecare pare să fie expert în zilele noastre. Ați observat vreodată că oamenii par să aibă păreri despre orice? Și, după cum *ei* au păreri, *voi* aveți opțiuni. Puteți să lucrați alături de câțiva oameni și să construiți o afacere, sau să continuați să faceți ceea ce faceți. Deși puteți permite opiniilor altora să vă facă să înclinați într-o direcție sau alta, întotdeauna punctul esențial sunteți *voi* — și alegerile pe care le faceți.

Să vorbim despre două tipuri de „experți" în înot. Cei din prima categorie au cercetat cu mare atenție știința înotului. Au citit tot ceea ce au putut găsi despre fiecare înotător care a participat la vreun concurs în acest gen de sport. Au trecut în revistă toate ședințele legate de înot și au memorat toate seturile de înre-

gistrări. Nu mai există nici un aspect al acestui sport despre care ei să nu știe.

Cei dintr-a doua categorie au început să înoate la o vârstă fragedă. Au făcut mii de antrenamente începute înainte de răsăritul soarelui urmate de ore în care au exersat în piscină în timpul serii. Ei au „mâncat pe pâine" înotul. Atunci când au participat la competiții s-au implicat cu toată ființa lor. La început au pierdut. Totuși în final au început să câștige. Au bătut chiar unele recorduri.

Fiecare dintre aceste categorii de oameni pot fi, pe drept cuvânt, considerați experți. Totuși, dacă ați avea de ales, cu care dintre ei ați prefera să lucrați? Ar fi vorba despre cel care și-a petrecut viața *colectând* informații? Sau l-ați alege pe cel care a făcut efortul — chiar și cu riscul de a eșua? Ați fi înclinat să îl alegeți pe cel care a muncit creând informații pe care alții să le folosească în timp ce și-a perfecționat propriile capacități? Sau pe cel care a studiat doar aceste informații?

Dezvoltarea afacerii voastre este determinată de acțiunile pe care le întreprindeți, mai ales la început, când turnați fundația. Prin urmare trebuie să vorbiți cu oamenii care sunt deja implicați și fac deja ceea ce urmează să faceți voi. A vorbi cu cineva care doar strânge informații nu vă poate ajuta cu nimic. Veți fi mai motivat să faceți ceva atunci când știți că persoana cu care vorbiți a făcut deja acel lucru.

Menționez asta numai ca o avertizare pentru aceia dintre voi care se mai întreabă încă dacă această afacere ar fi sau nu potrivită. Numai voi puteți răspunde la această întrebare, dar sugerez să vă colectați informațiile de la adevărații experți. Vorbiți cu oamenii care fac realmente ceva cu afacerea lor, mai degrabă decât cu cei care dețin doar informații în legătură cu acest tip de

afaceri. Veți dori să faceți echipă cu cineva care este acolo făcând acest lucru. Întrebați, de asemenea, dacă ați putea participa la un seminar și întâlni alți oameni de succes din această afacere — poate chiar unii care au aceeași profesiune cu voi.

Ce contează mai mult — ce anume este această afacere sau ce face ea pentru oameni?

Dacă aveți o familie și copii mici, există anumite lucruri în legătură cu care tindeți să fiți îngrijorați. Cu taxele de facultate ridicându-se mai rapid decât aproape orice alt gen de cheltuială și costurile medicale și dentare ridicându-se la niveluri aproape înfricoșătoare, ce s-ar întâmpla dacă ați fi incapabil să câștigați venitul necesar?

Dacă v-ați îmbolnăvi, ați fi rănit, sau chiar ați muri, ar fi oare familia voastră capabilă să trăiască precum o făcea când voi aveați un salariu? Această întrebare poate să creeze de multe ori o presiune majoră asupra oamenilor, dacă nu pot face ceva în legătură cu asta înainte să apară vreo urgență.

Ce ar fi dacă ați putea alcătui un plan care să vă poarte de grijă în eventualitatea că ați fi incapabil să munciți? V-ar plăti salariul până când ați fi din nou capabil să vă întoarceți la slujbă. Toate facturile voastre ar fi plătite, ca și cheltuielile traiului de zi cu zi. Acum imaginați-vă că acest plan v-ar sta la dispoziție cu doar câțiva dolari pe zi.

Să facem un pas mai departe. Imaginați-vă că ați putea pune deoparte un pachet care v-ar proteja familia și viitorul tuturor membrilor familiei pentru un preț zilnic mai mic decât v-ar costa o cană de cafea. Acest

program v-ar oferi o sursă stabilă de venit pentru cheltuielile zilnice, ca și pentru educația viitoare a copiilor voștri.

Nu este așa că v-ați simți mult mai confortabil dacă ați avea ceva de genul acesta care să protejeze toate acele lucruri pentru care ați muncit din greu? Bineînțeles că da. Iar dacă în prezent nu aveți o astfel de protecție, trebuie că vă consolează simplul fapt că știți că așa ceva vă stă la dispoziție. De fapt, toate acestea sunt lucruri pe care le puteți crea prin această afacere.

Totuși, dacă aș fi început conversația spunându-vă că mi-ar plăcea să stăm să discutăm ideea de a vă face polițe de asigurare pentru voi și familia voastră, mă îndoiesc că am fi ajuns suficient de departe pentru ca voi să fi înțeles toate beneficiile. Așa se întâmplă cu multe lucruri care ne pot face viața mai bună. Majoritatea oamenilor au o părere despre etichetă — numele pe care îl dăm unui lucru. Dar puțini dintre ei și-ar păstra aceeași opinie — odată ce le-ar fi explicate toate beneficiile și le-ar înțelege complet.

Probabil că v-ar plăcea să împărtășiți această oportunitate de afaceri cu unii dintre prietenii voștri. Puneți câteva întrebări, găsiți-i pe cei care încearcă să facă mai multe, sau care și-ar dori doar să aibă o modalitate mai convenabilă de a-și face cumpărăturile, salvând timpul și banii. Spuneți-le ce ar putea această afacere să facă pentru ei și pentru familiile lor, apoi arătați-le pagina de internet, sau oferiți-le informațiile de care au nevoie pentru a o accesa singuri. Dacă sunt interesați, ei ar putea deveni un client sau un membru (pentru o sumă mică), și ar fi capabili să cumpere produse cu rabat. Sau ar putea merge cu un

pas mai departe și să dorească să vadă această oportunitate de afacere și să devină un Proprietar al unei Afaceri Independente.

Care este potențialul real?

Potențialul este ceea ce poți aștepta să realizezi atunci când faci acțiunile potrivite. Lucrând fără ajutorul internetului, acest domeniu de afaceri realizează în prezent peste 100 de miliarde de dolari pe an. Iar cumpărăturile realizate direct de pe internet reprezentau mai multe miliarde de dolari în interval de două luni înainte de Crăciunul din 1999! Prin combinarea acestei afaceri cu comerțul pe internet, potențialul este minunat.

Această afacere reprezintă un succes dovedit și un val al viitorului. Și continuă să crească la o rată accelerată, acum că un număr imens de mărci de produse pot fi văzute, comandate și expediate cu o simplă apăsare de buton. Oamenii pot câștiga venituri reziduale, chiar și dacă nu folosesc personal internetul, și poate nici măcar nu au un calculator. Aveți aici un concept dovedit care profită de toate avantajele ambelor lumi — un domeniu de afaceri în extindere rapidă și comerțul pe internet — tendința noului mileniu.

Dar termenul de potențial intră cu adevărat în joc atunci când discutăm cel mai important ingredient — *voi*. După cum am spus, acest domeniu va aduce miliarde de dolari în fiecare an și va continua să se extindă — cu sau fără voi. Dar potențialul vostru nici nu poate fi luat în discuție dacă nu luați decizia de a profita de această oportunitate de vârf.

Atunci când decideți să faceți ceva prin acest gen de afaceri, potențialul vostru poate să ia naștere pe multe căi. Vă puteți dezvolta ca persoană prin faptul că vă asociați conducătorilor, ascultați casete motivaționale și citiți cărți pozitive. Puteți de asemenea să participați la seminarii, convenții și alte activități sponsorizate de conducere, concepute pentru a-i ajuta pe cei care doresc cu seriozitate să își schimbe în bine viața.

În plus, puteți învăța „secrete" financiare care vă vor ajuta să vă organizați mai bine banii pe care îi câștigați deja. Apoi, atunci când începeți să câștigați un venit rezidual serios provenit din afacerea voastră, puteți să vă puneți banii să muncească pentru voi — în loc să lucrați voi pentru ei.

Și veți avea o oportunitate minunată de a face ceva care să conteze în viețile altor oameni. Puteți fi prima persoană care să veniți și să le arătați că au capacitatea de a-și schimba în bine viețile. Ați putea fi cel care să le dea înapoi un dar prețios — propriile lor vise. Ați putea apoi să lucrați alături de ei până când își ating scopurile. Pe măsură ce continuați să faceți acest lucru cu suficient de mulți oameni, veți fi capabili să vă transformați propriile țeluri în realitate.

Este în regulă să o faceți pentru bani. Pentru că, înainte ca banii să sosească va trebui să fiți pregătit să îi primiți, oricum. Să spunem că scopul vostru este libertatea financiară și schimbarea pe care aceasta o va aduce în viața voastră și a celor la care țineți. Veți observa că se vor petrece schimbări chiar și mai mari în viața voastră, pe măsură ce afacerea voastră se dezvoltă. Veți deveni genul de om care merită fiecare răsplată care este pe cale să îi parvină.

Oare vreunul dintre potențialele câștiguri menționate anterior nu vă atrag? Nu cred să fie așa. Singura

certitudine pe care v-o pot oferi în legătură cu această afacere este ce se va întâmpla dacă o refuzați. Dacă alegeți să nu participați la această oportunitate și să nu vă construiți securitatea financiară, potențialul pe care vi l-am împărtășit va fi cu siguranță greu (dacă nu chiar imposibil) de obținut prin mijloacele convenționale de zi cu zi.

Luați în considerare următoarele: majoritatea voastră care citiți această carte erați adulți prin anul 1986. Dacă v-ați fi asumat riscul și ați fi investit doar puțin mai mult de 2000 de dolari într-o companie puțin cunoscută numită Microsoft, și ați fi păstrat acțiunile pentru doar zece ani, ați fi fost acum milionar. Evident că „după război mulți viteji se arată", și este ușor să vorbim acum după ce lucrurile s-au întâmplat deja. *Dar în 1986 unii oameni au ascultat, au prevăzut evoluția și au acționat!*

Ar putea fi acesta următorul „Microsoft" pentru voi? Nu vă pot da răspunsul la această întrebare. Nu vă pot promite că veți deveni milionar în această afacere. Acest lucru nu ar putea depinde decât de voi. Dar vă pot promite că aceasta este oportunitatea prin care puteți face pași mari din punct de vedere financiar, iar posibilitatea de a deveni milionar este reală. Dacă o puteți visa atunci o puteți și face!

Acum să trecem mai departe către ....

O întrebare finală...

Capitolul 14

Vă trăiți visul?

„Trebuie să aveți un vis și să lucrați alături de alți oameni pentru a reuși. Asociind acest lucru cu internetul aveți o oportunitate de ultimă oră de a avea succes"

A fost acolo tot timpul...

Nu ar fi drăguț dacă...? V-ați pus vreodată această întrebare? Este minunat să reflectați la asta, nu este așa? Este o întrebare extraordinară. Totuși, în timp ce răspundeți, descoperiți vreodată că vă întrerupeți construcția propriilor vise cu remarci de genul: „Da, zău. Ca și când mi s-ar putea întâmpla mie așa ceva..." sau: „Pe cine păcălesc eu? Asta este rezervat pentru cei privilegiați — puținilor norocoși". Visele voastre sunt esențiale pentru a putea să mergeți mai departe. Totuși voi poate că vă luptați cu tot ce reprezintă visele voastre — posibilitățile.

Oamenii care nu și-au atins visele deseori *dau vina* pe slujba sau afacerile lor, pe lipsa timpului și a banilor, pe facturi, lipsa educației, guvern, economie și aproape orice altceva imaginabil. Acestea sunt pur și simplu credințele oamenilor care își asumă postura de victimă.

Acestea sunt atitudini negative și care vă fac rău vouă înșivă. Poate că v-ați autoconvins, cumva, că visul vostru a dispărut, sau că cineva vi l-a furat. Ei bine, nu este așa. Nu a dispărut niciodată și nu vi l-a luat nimeni!

Nimeni nu vă poate fura visul dacă nu îi permiteți să o facă. Nimeni nu are asupra voastră acest gen de putere. Nimeni nu vă poate forța să rămâneți acolo unde vă aflați. Nimeni cu excepția voastră înșivă. Iar acum, cu ajutorul internetului, potențialul vostru de a vă transforma visul în realitate tocmai a fost accelerat.

Visul este mereu acolo pentru cei care îl caută. Este posibil să fie necesar să cercetați ceva mai profund, dar este acolo. De fapt, majoritatea oamenilor se lasă dominați de circumstanțe, în timp ce învingători sunt oamenii care se lasă conduși de visele lor. Dar mai întâi trebuie să aveți un vis, înainte de a-l putea face să devină realitate. Și, odată ce l-ați găsit, trebuie să vă țineți de el din toate puterile.

În timp ce vă luptați pentru visul vostru, acest lucru vă va face să îi ajutați și pe alții. De asemenea vă va ajuta să vă mențineți o atitudine pozitivă prin simplul fapt că vă gândiți la el cu anticipație. Vă permite să tratați cu mai multă ușurință orice situație negativă. Și, țineți minte, cheia spre succes este a ajuta suficient de mulți oameni să obțină ceea ce își doresc și, pe măsură ce faceți asta, și voi veți obține ceea ce doriți.

Prin urmare, unde vă puteți căuta visele? Cum ar fi să vă uitați în spatele plângerilor voastre legate de faptul că munciți prea multe ore? Sau dincolo de dezamăgirile legate de promovările și creșterile de salariu pe care nu le-ați obținut? Sau poate că este îngropat dincolo de presiunile legate de creșterea familiei. Indiferent

cum stau lucrurile, întotdeauna *visul vostru este acolo dacă îl căutați*. Trebuie doar să îl descoperiți, să credeți în el și să îl urmați — indiferent care sunt circumstanțele sau ce ar putea spune alții. Țineți minte că oricine care se ridică deasupra mediei va fi vorbit de rău de către unii oameni, în mod inevitabil. Dar părerile lor pur și simplu nu contează. În definitiv ei nu sunt în pielea voastră, și probabil că nu știu ce anume doriți voi de la viață!

Visul vostru trăiește încă. Poate că l-ați rătăcit pur și simplu pe parcurs sau l-ați încuiat în adâncul inimii. Poate că ați încercat să emiteți pretenția unei vieți mai bune, totuși, ați devenit atât de ocupat ducându-vă traiul, încât ați uitat poate să trăiți. Eliberați visul din inima voastră și lăsați-l să iasă la lumină. Curățați mizeria pe care poate că ați lăsat-o să se strângă pe parcurs. Concentrați-vă asupra visului și lăsați-l să vă aprindă un suflet în interior, în așa fel încât să vi-l doriți din nou cu pasiune.

Eliberați-vă de orice fel de gândire negativă legată de visul vostru. În loc să vă spuneți vouă înșivă că nu a fost să fie, faceți ceva ca să vă atingeți visul — să îl faceți să sporească în inima și mintea voastră. Concentrați-vă asupra posibilităților în loc să vă concentrați asupra problemelor. După cum a spus odată Robert Browning: „Aspirațiile noastre sunt aceleași cu posibilitățile noastre."

Ce aspirați să faceți? Oricare ar fi acel lucru, este posibil să îl realizați! Care *sunt* visele voastre? Faceți-vă timp să vă concentrați asupra a ceea ce *ar putea* să fie adevărat.

V-ar plăcea să aveți timpul și banii necesari pentru a renunța la slujba voastră sau pentru a vă vinde afacerea

convențională? Ce v-ar plăcea să faceți? Să călătoriți împreună cu familia voastră? Să jucați golf în întreaga lume? Să mergeți la pescuit? Să zburați? Să navigați? Să schiați? Să vă petreceți întregul timp cu copiii voștri? Să vă construiți casa visurilor?

Pe măsură ce vă urmați visele, gândiți-vă la valoarea pe care ați putea-o oferi altora prin noua și minunata oportunitate a internetului, prin gama lărgită a produselor și serviciilor de calitate și prin compasiunea voastră. Ați putea să îi convingeți pe alții care consideră că sunt prinși în capcana unei ocupații pe care o urăsc?

Succesul este la îndemâna voastră — chiar dacă nu sunteți încă în întregime convins de asta. Este posibil să fie necesar doar să acceptați o singură idee nouă pentru a ajunge pe drumul cel bun. Este posibil ca tot ceea ce este necesar să faceți să fie doar o mică modificare a vieții voastre, pentru a vă deschide către posibilitățile care există pentru voi și familia voastră. Trebuie să acceptați și să întâmpinați cu brațele deschise *schimbarea* — este necesar pentru a trece mai departe.

Prin folosirea internetului vă puteți mări viteza cu care ajungeți să vă trăiți visele

Introducerea internetului drept unealtă cu ajutorul căreia să construiți această afacere vă oferă o oportunitate imensă de a obține și a deveni stăpâni asupra viselor voastre. În prezent, de fapt, majoritatea noilor milionari sunt primii care au devenit milionari din familiile lor. Contrar credinței populare, doar 1% dintre milionari își moștenesc averea.

Dacă doriți să obțineți rezultate diferite în viața voastră trebuie să faceți lucruri diferite. Dacă nu sunteți situat în viață acolo unde doriți să vă aflați și continuați să faceți lucrurile pe care le-ați făcut și până acum, probabil că nu veți ajunge acolo unde doriți să fiți. Majoritatea oamenilor nu înțeleg acest lucru și așa sunt sufocate majoritatea viselor. Ca și ei, și voi le-ați îngropat, poate, sub așa-numita „siguranță a rutinei".

Poate că v-ați autoconvins ce norocos sunteți că aveți ceea ce aveți, și că ar fi greșit din partea voastră să vă doriți mai mult. Poate că vă gândiți că asta ar însemna să fiți lacom. Dar gândiți-vă mai bine! Din moment ce îi veți ajuta pe alții să câștige „mai bine", cum ar putea fi vorba despre lăcomie? Gânduri de genul acesta nu fac nimic altceva decât să vă îngroape visul și mai adânc și să vă împiedice să îl urmați și să vă realizați adevăratul potențial. Acesta este încă acolo, doar că este îngropat sub un munte de lucruri negative pe care vi le-au spus alții și poate că vi le-ați spus și voi înșivă! Unii oameni folosesc aceste idei negative drept pretext pentru a nu acționa. Ar putea fi adevărat acest lucru și pentru voi?

Aveți fără îndoială multe motive pentru a fi recunoscător pentru ceea ce aveți. Gratitudinea este esențială pentru fericire. Dar la fel este și construirea unui vis mai mare de fiecare dată când ați transformat în realitate un vis. Acesta este modul de a evita să vă lăsați limitat de ceea ce ați realizat până acum. Ați realizat anumite lucruri și acum vă odihniți pe laurii voștri într-o măsură mai mică sau mai mare? Dacă este așa, aceasta este cu siguranță o opțiune la care aveți dreptul. Dar odată cu acest lucru survine și moartea unor vise care pot fi destul de importante, și de asemenea a opor-

tunității de a realiza ceva care să conteze în viețile altora. „Nimic nu s-a schimbat," este ceea ce spun unii oameni. Vi se aplică și vouă? Dacă da, nu v-ar plăcea să schimbați ceva?

Da, îmbrățișați internetul pentru a vă ajuta să vă accelerați succesul, în timp ce vă concentrați să-i ajutați pe alții să facă același lucru. Iar aceia care nu vor să își construiască o afacere pot profita și ei cumpărând produse cu amănuntul (devenind clienți) sau ca membrii cu dreptul de a primi reduceri. Toată lumea poate să câștige!

Siguranță sau libertate?

Mulți oameni se împotrivesc schimbării de frică să nu își piardă „siguranța". Totuși chiar lucrul de care se cramponează, care este, probabil, o slujbă, poate să fie singurul lucru care îi jefuiește de *libertatea de a fi în siguranță*. Atâta timp cât alții vă plătesc salariul, au și pârghii prin care vă controlează. Ei vă pot concedia sau vă pot scădea salariul, în timp ce vă amenință cu primejdia concedierii. Ei vă pot oferi chiar o mică mărire de salariu, numai pentru ca apoi să vă ceară să petreceți și puținul timp liber pe care îl mai aveți lucrând, în plus, de acasă. Ce soi de siguranță mai este și asta? După cum a spus odată cineva: „Siguranța lipsită de libertate este mai rea decât lipsa siguranței."

Această afacere vă oferă oportunitatea de a vă crea propriile voastre opțiuni. Acțiunea de a cerceta voi înșivă această modalitate din ce în ce mai populară de a face afaceri, care a devenit acum chiar nemaipomenită prin adăugarea internetului, ar putea fi secretul

care să vă deschidă ușa posibilităților — așa cum a făcut-o pentru milioane de alți oameni.

Înțelegeți că nimeni nu vă cere să vă părăsiți slujba pentru a vă demara afacerea. Chiar dimpotrivă. De fapt veți fi probabil încurajat să deveniți un angajat model la locul vostru de muncă, în timp ce vă construiți, adițional, afacerea! Acest lucru ar putea fi mai ușor de făcut decât ar putea să pară, din moment ce este foarte probabil să se schimbe atitudinea voastră față de șeful vostru, atunci când începeți să vedeți „lumina de la capătul tunelului."

Nivelul vostru de încredere de sine, ca și cunoștințele și abilitățile voastre pot să crească dramatic atunci când vă dedicați construirii propriei afaceri. De fapt veți deveni atât de concentrat asupra ajutorării dezvoltării altora, încât patronul vostru va fi probabil fericit să vă aibă în afacerea lui. Lupta pentru atingerea unui vis vă ajută să deveniți un om mai bun! Pentru a face această afacere să funcționeze, oamenilor trebuie să le pese de alții. Cât de reconfortant!

Acum faceți-vă timp să renunțați la așa-numita „securitate". Aprindeți scânteile visului vostru și începeți să vă imaginați o viață de libertate. Libertatea de a vă trezi atunci când sunteți odihnit complet — fără un ceas cu sonerie. Libertatea de a vă petrece timpul cu familia voastră — de a face ceea ce doriți. Eliberarea de datorii — de a vă spori posibilitățile. Libertatea de a trăi acolo unde vreți și așa cum vreți — de a vă maximiza fericirea. Libertatea de a dona atâția bani și atâta timp cât doriți voi bisericii voastre sau altor cauze în care credeți. Sună bine. Prea bine? Ei bine acestea cu siguranță nu sunt lucruri pe care să le obțineți degeaba. Din moment ce orice merită făcut necesită efort, și con-

struirea propriei afaceri necesită efort. Dar răsplata poate fi cu mult mai mare decât efortul.

Unul dintre lucrurile minunate legate de această afacere este că, spre deosebire de multe altele, pe măsură ce crește, poate, efectiv, să producă rezultate și venituri mai mari fără a fi necesar un plus de timp sau de efort. Acest lucru se întâmplă pentru că eforturile voastre sunt *amplificate* prin asociere cu eforturile altora. Această amplificare este acum mai puternică prin intermediul internetului. Oricine este serios și dedicat în legătură cu folosirea acestui vehicul pentru a-și construi viitorul financiar lucrează spre îndeplinirea propriilor scopuri prin replicarea *sistemului de succes* dezvoltat și reglat de conducătorii lui. Această *putere a replicării* poate crea libertate pentru cei care îndrăznesc să muncească în vederea propriilor lor afaceri în loc să depindă de o carieră care îi ține înlănțuiți de o slujbă sau de o afacere convențională care le consumă majoritatea timpului și energiei.

Libertatea vă oferă *opțiuni*, precum ar fi — a decide ceea ce vreți *voi* să faceți zi de zi, fără să trebuiască să cereți aprobarea altcuiva. Opțiuni precum a merge într-o excursie atunci când doriți acest lucru, cu atât de mulți bani cât doriți, pentru a sta atâta cât doriți. Opțiuni precum aceea de a vă duce copiii la școală și a petrece cât mai mult timp alături de ei. Opțiuni precum a cumpăra ceva pentru că vă doriți, nu doar pentru că este ieftin. Opțiuni. Opțiuni. Opțiuni.

Acestea sună bine, dar...

Este probabil că a fost nevoie să lucrați din greu pentru a ajunge acolo unde sunteți și pentru tot ceea ce

aveți. Chiar și așa, poate că nu sunteți acolo unde doreați sau nu aveți tot ceea ce vă doreați. Așa că poate vă gândiți că această afacere sună prea bine pentru a putea fi adevărată. Poate că vă întrebați chiar dacă este cu adevărat o oportunitate bună pentru voi să faceți schimbările pe care v-ar plăcea să le faceți. Poate că sunteți nou atât în domeniul acestei afaceri cât și al comerțului pe internet, astfel încât aceste întrebări sunt de înțeles.

Ar fi de folos să știți cu cine v-ați asocia în această afacere. Ce companii au fost atrase pentru a-și oferi produsele și serviciile? Deseori suntem judecați după companiile ale căror produse le vindem. Vă mai amintiți cum se îngrijorau părinții voștri în legătură cu cei cu care vă pierdeați timpul? Poate că și voi aveți aceleași îngrijorări față de copiii voștri. Ei bine, iată cine își „pierde timpul" cu acest gen de afaceri. Multe corporații de vârf fie furnizează, fie sunt afiliate cu această puternică oportunitate de distribuție. Ei înțeleg posibilitățile asocierii cu o afacere care îi aduce mai aproape de consumator fără cheltuiala imensă a reclamei.

Companii foarte mari precum MCI, Sony, Wrangler, Reebok, Panasonic, Kleenex, Rubbermaid, Kellogs, Sunbeam, RCA și nenumărate altele aflate în Fortune 500, ca și alte companii cu un brand puternic au înțeles importanța de a-și aduce produsele către consumatori în acest fel. Puteți fi sigur că toate aceste companii au făcut o amplă muncă de cercetare și prognoză înainte de a se avânta alături de acest concept. Ele sunt obligate față de acționarii lor să le aducă profituri maxime, și nu ar lua în calcul decât un risc minim cu un potențial mare de câștig.

Nu vă temeți de nou

Unii dintre prietenii, rudele și asociații voștri ar putea să nu înțeleagă de ce doriți să vă construiți propria afacere. Unii ar putea chiar să fie geloși că voi doriți să o luați înainte. Este posibil ca pur și simplu să nu obțineți susținerea la care speraseți. Aceste reacții sunt perfect normale și se bazează pe teamă. Unii oameni permit temerilor lor să îi împiedice să caute o cale de a-și întreține mai bine familiile. Cine pierde? Ei.

Pentru a depăși orice efect negativ provenit din aceste reacții, puneți-vă întrebarea: „Îmi plătește vreunul dintre acești oameni facturile?" Oricine care o ia pe alt drum și face ceva diferit stârnește resentimentele altora. Aceștia ar putea să înceapă să își pună întrebări legate de propriile rutine de zi cu zi și ar putea să nu le placă ceea ce descoperă. Ar putea fi plictisiți de moarte de „munca lor zilnică" și totuși să se teamă să facă altceva, așa cum faceți voi. În definitiv zicala spune: „Este nevoie de curaj pentru a renunța la rutină". Felicitări pentru că vreți să mergeți mai departe! Arată că voi aveți credința că viața nu se rezumă doar la atât.

Uneori, unii dintre cei care se „descarcă" asupra noastră sunt cei care s-au lăsat depășiți de împrejurări. Atunci când sunteți dedicat împlinirii viselor voastre este posibil să fie necesar să stați departe de cei care nu știu să spună decât nu. Sau, cel puțin, cereți-le ori să fie de partea voastră ori să nici nu mai menționeze subiectul respectiv.

Încercați să vă cățărați pe calea spre vârf sau să vă lăsați purtat — este alegerea voastră

Majorității oamenilor le place să creadă despre ei înșiși că au succes. Totuși doar foarte puțini pot spune cu sinceritate că „au reușit". Unul dintre motive este acela că încearcă să realizeze ceva de unii singuri. Poate că se instalează pe scara ierarhică a marilor companii și încearcă să se cațere spre vârf. Pe parcurs pot fi trecuți cu vederea la momentul unei promovări, concediați în urma unei restructurări, înlocuiți de către cineva care lucrează mai mult pentru bani mai puțini, sau să fie pur și simplu obosiți de efort. Apoi încearcă să își justifice insuccesul spunându-și că „a avea succes înseamnă a fi singur". Dar se pare că nu reușesc să observe ce aglomerație este printre cei care nu au succes.

Cum ați răspunde la aceste trei întrebări?

Mulți oameni care iau în considerare ideea de a profita de ceea ce le oferă această afacere, își pun deseori trei întrebări. Prima este, aproape întotdeauna: **„Va funcționa oare?"** Până acum ați citit câte ceva despre companiile implicate, ați învățat câteva dintre principiile necesare pentru a avea succes în această afacere și probabil ați întâlnit niște oameni de o calitate deosebită. Dacă este așa, ei vă pot prezenta altora care au avut succes, de la care puteți învăța foarte multe.

Încă mai aveți îndoieli? După cum s-a menționat mai devreme, nimic nu funcționează de la sine — numai oamenii fac lucrurile să meargă! Această afacere este doar o oportunitate pentru ca ei să muncească pentru a-și îndeplini visele. Iar internetul este un instru-

ment nemaipomenit, dar nu este folositor decât atunci când lucrați cu oamenii și profitați de puterea lui.

Cea de a doua întrebare pe care o pun oamenii este: **„Pot eu oare să fac asta?"** Haideți să răspundem la asta privind pe scurt ce anume implică acest „asta".

Pentru a vă ajuta să înțelegeți ideile de bază din spatele acestei afaceri, iată o listă de întrebări la care să răspundeți, legate de ceea ce puteți sau nu să faceți. Odată ce ați terminat, veți avea o idee destul de clară legată de potențialul vostru în această afacere.

Puteți să...

- Cumpărați produse și servicii de care oricum aveți nevoie, dar de la voi înșivă?
- Cumpărați lucruri în cantități mai mari, sau la prețuri mai mici, în loc să plătiți cu amănuntul așa cum făceați în magazinele „normale"?
- Să împărtășiți oportunitatea acelora care vor mai mult de la viață?
- Să împărțiți produsele și serviciile cu cei care vor să facă economie de timp și bani?
- Să îi ajutați pe alții să împărtășească această oportunitate, aceste produse și modalități de economisire oamenilor pe care îi întâlniți?
- Să învățați să intrați pe internet?
- Să vă găsiți un serviciu telefonic pe care să vă puteți citi e-mail-ul, un serviciu de cablu TV care să ofere internet sau să mergeți la biblioteca din zonă — dacă nu aveți un calculator?
- Să repetați din nou și din nou acest proces?

„Puteți să faceți asta?" Atunci când visul vostru este suficient de mare și vă concentrați îndeajuns asupra lui

și faceți tot ceea ce este necesar pentru a-l face să devină realitate, veți putea răspunde sincer „Da".

Dar, cea de a treia și cea mai importantă întrebare la care trebuie să răspundeți este: **„De ce aș face-o?"** Cu alte cuvinte care este visul vostru? Ce vreți foarte foarte foarte tare să realizați? Ce v-ar putea determina să acționați? Puterea internetului și succesele trecute ale acestei afaceri sunt doar informații bune pentru a purta o conversație dacă nu acționați chiar voi. Această afacere vă oferă un vehicul cu care să vă apropiați de realizarea viselor voastre. Oamenii care au în viață succese remarcabile sunt cei care, în primul rând, și cel mai important, știu *de ce* vor să facă ceva. Altfel spus, cei care au un vis!

Vă trăiți visul?

Numai voi puteți răspunde la această întrebare. Fiți sincer cu voi înșivă. Dacă nu vă trăiți visul, probabil că asta se întâmplă pentru că fie nu aveți un vehicul care să vă ducă acolo, fie nu faceți ceea ce este necesar. Dar cu oportunitatea acestei afaceri, alăturată minunatei puteri a internetului, știți acum că nu veți putea spune niciodată că nu vi s-a oferit nicio șansă.

Tocmai ați citit despre ceea ce mulți conducători de afaceri consideră a fi una dintre cele mai minunate oportunități pentru oricine care dorește să avanseze. Dar ține de voi să faceți ceva în legătură cu asta. Nimeni nu vă va forța... alegerea este a voastră. Acesta nu este nimic mai mult decât un vehicul prin care să obțineți ceea ce doriți de la viață.

Tehnologia continuă să se schimbe și oferă oamenilor oportunitatea de a-și schimba viețile. Voi puteți profita de aceste descoperiri și dezvolta o afacere care

poate oferi oportunități pentru aproape oricine dorește să participe. Puteți fi singurul care să fi oferit cuiva șansa de a avea mai mult succes în viață. Iar atunci când oferiți șansa destulor oameni și îi ajutați să aibă succes, succesul vostru este practic asigurat.

În prezent există mulți oameni care își trăiesc visele, și la fel puteți face și voi. ***Dacă nu asta, atunci ce? dacă nu acum, atunci când?*** Țineți minte,

„Numai voi decideți cine deveniți și cum vă trăiți viața."

Epilog

Am reușit să lansez provocarea? În timp ce citiți ultimele pagini ale acestei cărți, fiți încântat de posibilitățile care există pentru voi. Prindeți această oportunitate și creați niveluri de succes la care nu ați ajuns până acum. Mergeți și schimbați viețile oamenilor care nu au crezut niciodată că au vreo șansă de succes. Pentru mine acesta este cel mai minunat lucru. Sper ca fiecare dintre voi să aibă ocazia de a întâlni pe cineva a cărui viață să devină mai bună datorită a ceea ce faceți voi.

Și gândiți-vă că acesta este doar începutul! Chiar dacă oamenii și-au creat propriile afaceri de succes care funcționează de mai mulți ani, tocmai a fost instalat un nou punct de reper. Acum, cu ajutorul internetului — și a sistemului verificat care există deja, aveți ocazia de a vă ridica la înălțimi la care nu a mai ajuns nimeni.

Puteți avea un nou viitor. Puteți începe o nouă călătorie și construi o viață cum nu ați crezut până acum că ar fi posibil. Concentrați-vă asupra acestor lucruri și veți porni pe drumul spre succes. Orice problemă apărută pe drum vă va părea ca o mică hârtoapă și va fi uitată rapid.

Continuați să vă reîncărcați bateriile. Investiți în voi înșivă citind cărți pozitive, ascultând casete pozitive și participând la evenimente sponsorizate de conducerea afacerii voastre. Atâta timp cât continuați să faceți aces-

te lucruri, îi veți atrage pe alții care vor dori la rândul lor să investească în voi.

Împărtășiți ceea ce obțineți. Pe măsură ce prosperați, donați organizațiilor și cauzelor în care credeți și aduceți-vă aminte să le împărtășiți de asemenea și cunoștințele voastre. Nu doar în legătură cu afacerea ca oportunitate, dar și cu schimbările pozitive pe care le-ați experimentat. Dacă cineva alege să nu participe, nu încetați să îi fiți prieten. Rămâneți-i aproape oferindu-i astfel ocazia de a se răzgândi mai târziu.

Aceia care înțeleg ce este necesar să facă trebuie să treacă pur și simplu la acțiune. Aceia care cred că au în față ceva special, dar nu prea reușesc să se pună în mișcare, vor dori poate să recitească această carte și să aibă o întâlnire cu mentorul sau conducătorul lor sau cu persoana care le-a recomandat această carte.

Sper că acum înțelegeți mai bine posibilitățile aflate în fața voastră și îmbrățișați provocările care apar pe drum.

În final, cel mai important lucru pe care îl puteți face cu această afacere este să o împărtășiți altor oameni. Acționați și îmbunătățiți-vă viața. Persoana care v-a oferit această carte a avut o părere suficient de bună despre potențialul vostru și a crezut că puteți beneficia de pe urma acestei oportunități. Dar numai voi puteți decide ce să faceți cu ea. Nu ține decât de voi. Și...

O puteți face!

Cuprins

Dedicație 5
Mulțumiri 7
Prolog 9
Introducere 15

Capitolul 1 Viața este un sport de contact 19
Capitolul 2 Această oportunitate este „piatra de temelie" 29
Capitolul 3 La lucru în rețea fără a ne încurca în ea 39
Capitolul 4 Supă de alfabet pentru sufletul internetului 47
Capitolul 5 Există loc suficient pentru a te dezvolta în ciberspațiu 57
Capitolul 6 Cum să nu te lași prins în trafic pe autostrada informațională 67
Capitolul 7 Cel mai important ingredient 79
Capitolul 8 Puteți conduce! 89
Capitolul 9 Un extemporal la care copiatul este permis 103
Capitolul 10 De ce ar avea nevoie de tine? 121
Capitolul 11 Cu cât se transformă mai mult, lucrurile rămân aceleași 135
Capitolul 12 Bun venit în secolul al XXI-lea! . . . 147

Capitolul 13 Cu toții am ridicat ancora — în largul internetului! 157
Capitolul 14 Vă trăiți visul? 165
Epilog 179

Editor: GRIGORE ARSENE
Redactor: FLORENȚA OPRIȘAN

CURTEA VECHE PUBLISHING
str. arh. Ion Mincu 11, București
tel: (021)222.57.26, (021)222.47.65
redacție: 0744.55.47.63
fax: 223.16.88
distribuție: (021)222.25.36
e-mail: redactie@curteaveche.ro
internet: www.curteaveche.ro

Tipărit la S.C. TIPARG S.A. Pitești

practic

V-ar plăcea să folosiţi puterea internetului pentru a vă îndeplini visele?

Aveţi această posibilitate incredibilă. Ea oferă oricui şansa de a-şi crea o viaţă mai bună — indiferent de mediul din care provine, de educaţia sau experienţa sa.
Atunci când a apărut această oportunitate, nu existau prea multe mijloace, doar oameni entuziaşti, un plan şi câteva produse… Au apărut apoi casete care să-i ajute şi pe alţii să îşi construiască propriile afaceri independente. După care s-au ivit cărţi care ofereau sfaturi despre dezvoltarea personală pe termen lung.

Pentru a-i ajuta pe oameni să aibă şi mai mult succes, au fost dezvoltate un sistem şi un model care să poată fi urmate. Sunt puse la dispoziţie instrumentele şi mediul pozitiv în care oamenii pot să se dezvolte şi să îi ajute şi pe alţii să facă la fel.

Aveţi acum la îndemână o modalitate nouă de a folosi internetul şi de a participa la comerţul pe internet. Este cea mai recentă abordare, menită să vă ajute să vindeţi mai multe produse decât oricând, şi poate servi drept un minunat instrument cu care să vă realizaţi visele.

Citiţi această carte şi transformaţi-o în realitate — pentru dumneavoastră!

începi să afli
www.curieverde.ro